

KAS MAGAZINE 2026
NUMMER 1 / € 10,95

KAS

VOOR TUINBOUWONDERNEMERS

PUCK VAN HOLSTEIJN:
Energieke kameleon
in de tuinbouwsector

VERDER IN DEZE KAS: THE MASTERGROWERS / WERKGEVERSLIJN / FLOWER HARMONY / SLIM SCHERMEN
COLUMNS AAFF & DEBO / WIJNEN AMARYLLIS / ROOFTRIPS / EPEX / HIER GROEIT IETS MOOIS EN MEER...

ranking grow_{the}r

ALLE DUURZAME WINNAARS
ÉN GENOMINEERDEN,
GEFELICITEERD!



STEM NU OP DE
OVERALL
WINNAAR!



Kas


HortiContact


Plants &
Flowers
Foundation
Holland

agro
ENERGY

 **VAN IPEREN**
groeispecialist sinds 1921

EEN FEESTJE!

Een feestje, dat is wat het Ranking the Grower Event tijdens HortiContact zondermeer was. Een kleine honderd gasten vierden enthousiast de podiumplekken van negen duurzame tuinbouwbedrijven en de nominaties van nog eens zestien collega's.

Ik moet eerlijk bekennen, ik vond het best spannend. Want hoe zou de verkiezing worden ontvangen na vier jaar afwezigheid? Twaalf jaar lang organiseerden wij de finale van Ranking the Grower in een strandtent in Monster. In het zonnetje, met een barbecue en koud bier; jaarlijks dé ingrediënten voor succes. Met de herstart van Ranking the Grower, in samenwerking met HortiContact, verhuisden we dit jaar naar Evenementenhal Gorinchem. Maar de opkomst en positiviteit waren er niet minder om.

Want alle gasten realiseerden zich maar al te goed hoe belangrijk het is dat de sector zo nu en dan in het zonnetje wordt gezet. Niet alleen de ondernemers zelf, maar ook alle medewerkers die dag in dag uit keihard werken aan al die gezonde groenten

en prachtige bloemen en planten, verdienen het om de spotlights op zich gericht te krijgen. Ze hebben recht op het applaus dat tijdens het event ook met regelmaat te horen was.

Natuurlijk waren de winnaars blij om hun oorkondes en awards in ontvangst te nemen. En allemaal hopen ze straks gekozen te worden tot overall winnaar. Maar zoals Eduard ter Laak van Ter Laak Orchies het treffend verwoordde: de sector als geheel verdient eigenlijk een prijs. En dat is precies waar Ranking the Grower voor staat: de tuinbouw van haar mooiste kant laten zien.

Het was dus een feestje in Gorinchem, net zoals dat straks tijdens het Tuinbouw Footprint Event het geval zal zijn als we de publiekswinnaar bekendmaken. En ook volgend jaar, als we met z'n allen terugkeren in Gorinchem, staat de champagne weer koud. Maar het échte feestje is nog wel dat we met z'n allen in deze fantastische sector mogen werken. Daar proost ik op!



Jacco Strating
Uitgever KAS Magazine



Skyteam RZ en Grinta RZ

Productietoppers voor de zomerteelt

Skyteam RZ is hét standaardras voor de hogedraadteelt en een sterke keuze voor de traditionele teelt. Het ras combineert groeikracht en hoge productie met een open, arbeidsvriendelijk gewastype. Skyteam biedt IR-resistentie tegen echte meeldauw en HR-resistentie tegen komkommerbontvirus.

Grinta RZ is de hoog resistente productietopper voor de traditionele zomer- en herfstteelt. Dankzij hoge resistenties tegen meeldauw en komkommerbontvirus blijft het gewas sterk en stabiel gedurende de hele teelt.

Kijk voor ons volledige komkommerassortiment op www.rijkzwaan.nl

 **RIJK ZWAAN**

INNOVEREN

Negatief geïoniseerd water / 8

Transparante Tuinder / 18

GROEIEN

Vereijken wil slim schermen / 24

Nematoden bij The Mastergrowers / 62

ONDERNEMEN

Antwoord op werkgeversvragen / 32

Hier groeit iets moois / 44

Volgens de Lego-methode... / 52

EVENEMENT

'Nieuw' HortiContact slaat aan / 36

ENERGIE

Hernieuwde kansen EPEX-markt / 40

Oplossing voor vol energienet? / 60

GEZONDHEID

Florein Gerbera's zet rooftrips in / 48

VERDUURZAMEN

Flower Harmony speelt open kaart / 56

INTERVIEWS

Coverinterview: Puck van Holsteijn / 10

COLUMNS

Harm Koningen / 23

Roger Engelberts / 35

Lyndia van der Bij / 47

SERIES

Brightlands / 28

VERDER

Voorwoord / 3

Kort / 6

Colofon en volgende uitgave / 66



56



10



62



44

KORT

DE MEEST DUUR

LG Flowers, Koppert Cress en Ter Laak Orchios zijn de winnaars geworden van Ranking the Grower 2026. De bedrijven werden tijdens het Ranking the Grower Event op HortiContact uitgeroepen tot Meest Duurzame Ondernemingen. In totaal waren 25 bedrijven genomineerd in de categorieën Bloemen, Groenten en Planten.

Ranking the Grower keerde dit jaar terug na een afwezigheid van vier jaar. Daarvoor werd de telersverkiezing, een initiatief van KAS Magazine, twaalf jaar lang georganiseerd. Met een vernieuwde opzet en in samenwerking met HortiContact is nu de aftrap gegeven voor een nieuwe jaarlijkse traditie om tuinbouwondernemingen in de spotlights te zetten. Het thema tijdens deze editie van Ranking the Grower was 'duurzaamheid'. Bedrijven werden vanuit de sector zelf voorgedragen. Een vakjury beoordeelde de kandidaten vervolgens op verschillende criteria. Het gaat onder ander om de wijze waarop zij hun teelt en energieverbruik hebben verduurzaamd, hoe zij biologische gewasbescherming inzetten, de maatschappelijke impact van gemaakte keuzes, de schaalbaarheid van oplossingen en de bereidheid om samen te werken met anderen binnen de keten.

STEMMEN PUBLIEKSPRIJS



STEM NU!

Nu de winnaars bekend zijn, krijgt het publiek de kans om te stemmen op de overall winnaar. Wie van de drie wordt dé winnaar van Ranking the Grower 2026: LG Flowers, Koppert Cress of Ter Laak Orchios? Iedereen kan tot 2 april online een stem uitbrengen op www.rankingthegrover.nl. De overall winnaar wordt op 16 april bekendgemaakt tijdens het Tuinbouw Footprint Event. Meld je aan via www.greenhouse-sustainability.com om hierbij aanwezig te zijn.

ZAME BEDRIJVEN!



Tijdens het Ranking the Grower Event, dat mede mogelijk werd gemaakt door Plants & Flowers Foundation Holland, AgroEnergy en Van Iperen, werd per categorie een top 3 bekendgemaakt.

BLOEMEN:

1. LG Flowers
2. Beyond Chrysant
3. Wesselman Flowers

GROENTEN:

1. Koppert Cress
2. Kwekerij Moors
3. Schenkeveld/Harting

PLANTEN:

1. Ter Laak Orchios
2. KP Holland
3. Stolk Flora

De winnaars ontvingen een duurzame handgemaakte award en alle nummers 1, 2 en 3 gingen met een oorkonde naar huis. Voor alle genomineerde bedrijven was er bovendien een traktatie voor de medewerkers.

'FRISSERE TEELT' MET NEGATIEF GEÏONISEERD WATER

Wijnen Amaryllis Innovation luidt de bedrijfsnaam van deze in het Limburgse Beringe gevestigde kwekerij. En die term Innovation staat daar niet voor niks. "We zijn naast teler ook nog veredelaar. En om steeds nieuwe soorten te maken moet je wel innovatief zijn. Bovendien willen we zo efficiënt en zo innovatief mogelijk telen," vertelt Stan Wijnen. Om dat te realiseren besloten ze ook nog eens extra kritisch naar het gebruik van water in de teelt te kijken.

Tekst: Ton van der Vliet

Fotografie: Sharon Schouten

"Water is in onze teeltbron nummer één. We waren dan ook al langer bezig om daar meer inzicht in te krijgen. Ja, we geven elke dag water, dat is een feit. Maar wát geven we dan precies? En hóe geven we dat dan?" Het zijn basale vragen die het begin van een speurtocht vormden. Een tocht die uiteindelijk uitkwam bij het bedrijf FreshWater, dat met negatieve water-ionisatietechniek de waterkwaliteit sterk verbetert. Een gepatenteerde en energiezuinige circulatiepomp ioniseert en structureert het water, geeft het een negatieve lading en vermindert daardoor de druk van algen, virussen en pathogenen. Het zorgt kortom voor schoon en vitaal water. De techniek wordt al veelvuldig gebruikt in de glastuinbouw, maar ook in de veehouderij en de industrie.

Chemo-behandeling

Adviseur Marcel van Helden ziet fraaie resultaten bij telers die met deze techniek van FreshWater aan de slag zijn gegaan. "Er zijn vele systemen die pathogenen uit het water te halen. Maar osmose-technieken, UV of het gebruik van waterstofperoxide is in feite een chemo-behandeling van je water. Het maakt álles kapot en zorgt daarmee voor dood water. Zet iets dat leeft in een steriele omgeving, en het zal nooit zijn eigen natuurlijke afweersysteem activeren, dus dat is geen gewenste situatie. Negatieve ionisatie neutraliseert en vermindert schadelijke ziekteverwekkers, maar behoudt de vitaliteit van het water. Het water wordt opnieuw geherstructureerd en krijgt een negatieve lading. Dat zorgt dat mineralen beter gebonden worden en gemakkelijker opneembaar zijn voor de plant. Met als gevolg

dat planten sterker wortelen en zich zichtbaar gezonder en vitaler ontwikkelen."

Dat zagen ze ook bij Wijnen Amaryllis Innovation, waar zo'n dertig man dagelijks in de weer zijn om op 3,2 hectare Amaryllissen te telen en te vermeerderen. Stan Wijnen is verantwoordelijk voor de teelt, zijn zus Daphne richt zich op de veredeling en de administratie. Enkele jaren terug namen zij samen het bedrijf van hun vader Huub over, en inmiddels zijn ze de derde generatie in dit familiebedrijf. Voortdurend op zoek naar innovatieve technieken en methoden besloten ze een proef te doen met het ionisatie-device van FreshWater. De resultaten logen er niet om. Wijnen: "Al snel zagen we een daling van het aantal ziektekiemen. En dat ging sneller dan we hadden verwacht. Het ging echt naar een nulpunt. Daarbij zien we ook dat het watersysteem een stuk schoner blijft."

In een eerder stadium gingen ze bij Wijnen aan de slag met waterstofperoxide om hun water op te schonen, maar dat beviel ze slecht. "Gebruik van peroxides past niet bij onze visie. Wij willen geen ziekenhuis worden, maar op natuurlijke wijze telen. Waarbij we steeds meer de biologische richting inslaan."

Geslaagd duo

De combinatie negatief geïoniseerd water én biologie is een zeer geslaagd duo, als we Marcel van Helden mogen geloven. "Het levert planten op met sublieme, mooie witte wortels. Ik heb in de praktijk gezien hoe kwekerijen met deze aanpak hun uitval gigantisch zagen dalen. Soms van



30 procent naar amper 1 procent, dus dat zijn wel aansprekende resultaten." Ook Wijnen is er inmiddels van overtuigd dat de ionisatietechniek voor een duidelijk verschil zorgt. "Ik heb een frissere groei in mijn tuin. Doordat je het water structureert heb je een frissere teelt staan. Een teelt die ook makkelijker door warme dagen heen komt, zo hebben we afgelopen zomer ervaren." Of er ook sprake is van opvallend minder uitval durft Wijnen op dit moment nog niet te zeggen. "Wij zijn afgelopen zomer pas begonnen met deze techniek, en met een driejarige teelt zoals wij die hebben kun je daar nu nog weinig over zeggen. Maar de start was goed. En het wortelgestel blijft goed, dus dat is positief."

Warmtepompen

In het kader van de verdere verduurzaming van hun bedrijf zijn ze bij Wijnen op meerdere fronten

actief. Met dubbele schermen bijvoorbeeld. En met warmtepompen. Dat laatste is overigens niet geheel vrijwillig. Ze willen hier best van het gas af, maar door de congestie op het elektriciteitsnet zijn ze niet voor 2034 (!) aan de beurt om meer stroom af te kunnen nemen. "Dat wringt enorm met onze duurzaamheidsdoelstellingen. We willen wel, maar kunnen simpelweg niet volledig overschakelen. Mede hierdoor zien we tot onze teleurstelling enorm veel 'stoppers' in ons vak." Maar goed, als je 'Innovation' in je bedrijfsnaam hebt staan, dan ben je niet voor één gat te vangen. Dus gaan ze nu met warmtepompen aan de slag. Daarbij gaan ze gebruik maken van een waterbassin waarin ze ook een FreshWater-pomp gaan plaatsen. "Je water klaart er enorm van op, en dat betekent dus ook minder vervuiling van je filters en het leidingsysteem van die warmtepompen."



PUCK VAN HOLSTEIJN:

'IK ZOU WILLEN DAT IK DINGEN SOMS WAT MEER LOS KAN LATEN'

Puck van Holsteijn (45) is inmiddels een bekend gezicht binnen de sector. De afgelopen jaren bracht ze World Horti Center als CEO de stabiliteit waar het naar snakte. Maar ze zorgde ook voor een positieve vibe binnen het gebouw dat onderwijs, onderzoek, ondernemerschap én overheid met elkaar verbindt. Wie is Puck van Holsteijn, wat drijft haar en wat zijn haar ambities? "Ik ben als een kameleon, ik kan mij goed aanpassen. Maar de Puck die bij haar zoon langs het voetbalveld staat, is wel dezelfde Puck die een minister de hand schudt."

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

Ze is een echte Westlandse, geboren en getogen in Wateringen. Toch groeide ze niet op in de tuinbouw, maar in een bakkersgezin. Haar ouders runden meerdere brood- en banketbakkerijen. "Ons huis zat ook echt aan de zaak vast", zegt Puck. "Ik heb als jong meisje ook wel eens op een tuin gewerkt, maar de meeste tijd bracht ik door in de bakkerij, waar ik veel in de winkel heb geholpen. Dat heeft me wel gevormd en ervoor gezorgd dat ik een ondernemend persoon ben."

Puck was enig kind. Haar ouders waren ambitieus. "Op een gegeven moment hadden ze vier winkels in Wateringen, Kwintsheul en Den Haag", vertelt Puck. Maar hoewel haar ouders altijd hard werkten, lieten ze ook zien dat zij van hun werk konden genieten. "Het was best pittig hoor, zeker voor mijn vader die altijd 's nachts moest werken. Maar hij zorgde er ook voor dat hij een sociaal leven had en sportte naast het werk. Dat is eigenlijk nooit veranderd. Ze zijn inmiddels allebei in de zeventig, maar nog steeds actief en fit. Als ik hen zie, denk ik: ja wauw, dat wil ik ook."

Wereld lag open

De bakkerszaken overnemen wilde Puck niet. "Dat wist ik al vrij snel. Zoiets doe je ook niet alleen. Ik kende mijn man al vrij jong, maar hij had ook geen interesse. Daarom hebben mijn ouders het bedrijf verkocht en dat was goed." Na de middelbare school studeerde Puck aan de Hogere Europese Beroepen Opleiding (HEBO) in Den Haag, een brede studie richting bedrijfsmanagement. "Ik kwam met zoveel andere dingen en nieuwe mensen in contact, de wereld lag echt voor mij open, zo voelde dat." Ze studeerde een half jaar in Barcelona - wat ze 'fantastisch' vond - en zou aanvankelijk ook stage lopen in Spanje. Toen die trip vlak voor vertrek werd geannuleerd, moest ze snel schakelen. "Ik zat nog in een projectgroepje voor een marketingopdracht bij een bedrijf in de Achterhoek. Een metaalgaasweverij. Ik gooide een balletje op of ik daar geen stage kon lopen en dat mocht. Ik ben toen net over de grens in Duitsland gaan wonen. Het was wel geen Barcelona, maar toch in het buitenland."

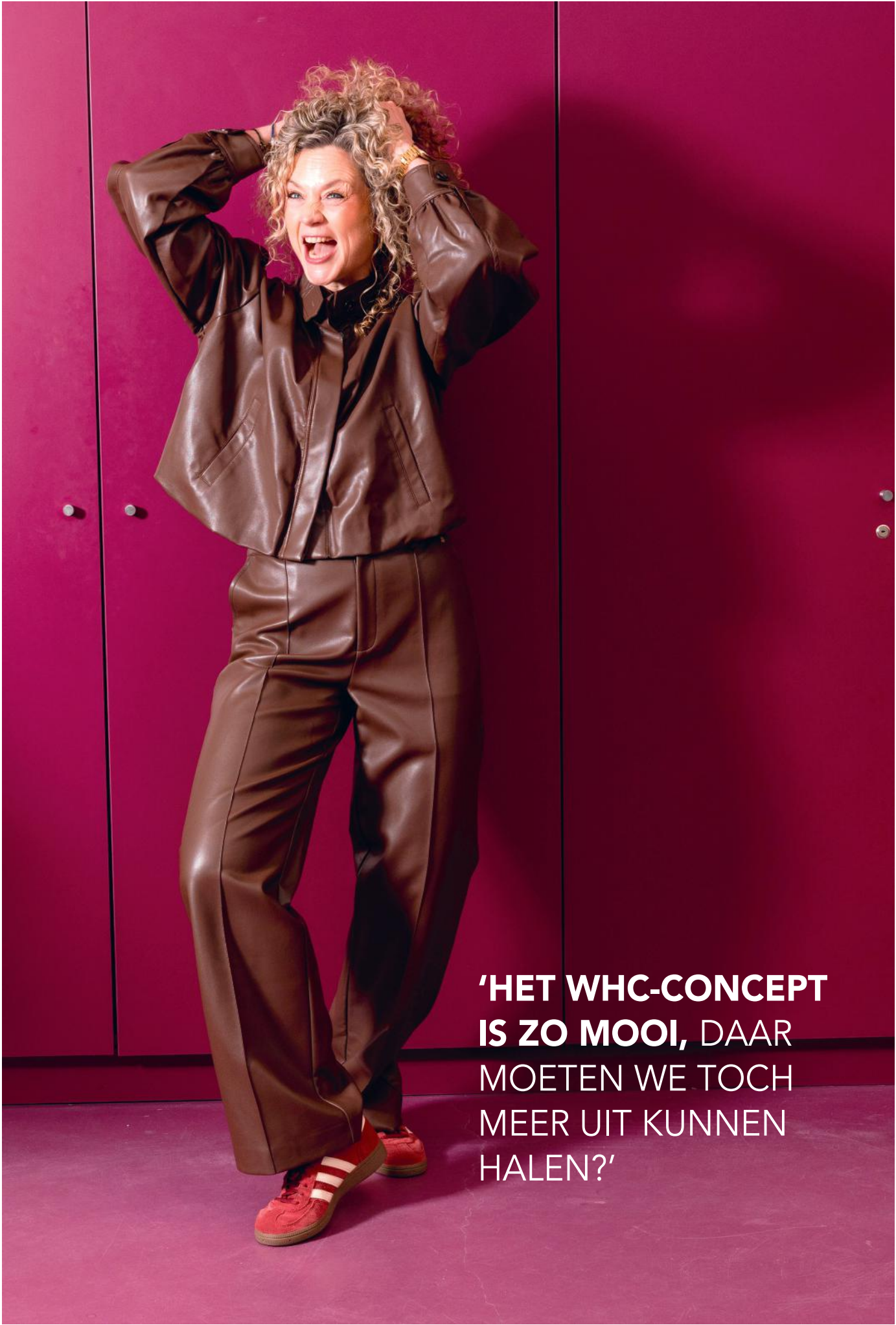
Ze kwam bij een familiebedrijf terecht, de derde generatie op dat moment. En na haar studie boden ze haar een baan aan. "Ze hadden nog geen marketingafdeling, dus die mocht ik opzetten. Uiteindelijk ben ik daar doorgegroeid binnen de organisatie. Eerst tot het management en uiteindelijk tot operationeel directeur. Zij hebben mij zoveel kansen geboden om mijzelf te ontwikkelen." Logistiek gezien moest ze wel

creatief zijn, want ze woonde weer in het Westland. "Het was een eind weg, dus ik moest veel reizen. Op maandagochtend ging ik daar heel vroeg heen, dan bleef ik daar slapen. Op dinsdag ging ik dan pas laat weer naar huis en werkte ik woensdag thuis. En op donderdag en vrijdag deed ik het weer zoals op maandag en dinsdag. Dat heb ik heel lang volgehouden." Ze bleef dat ritme zelfs aanhouden toen ze haar zoontje kreeg. "De eerste vier jaar van zijn leven heb ik hem gewoon altijd met mij meegenomen. Op maandag en dinsdag zat hij daar in een fantastisch gastgezin op een boerderij, dat was echt heel leuk voor hem. En voor mij ook. Ik haalde hem dan 's avonds op en dan hadden we daar 'quality time' samen. Op donderdag en vrijdag bleef hij hier bij mijn man en mijn moeder. Die hadden dan ook hun eigen moment. Als je dat zo met elkaar kunt regelen en je staat daar hetzelfde in, dan kan ik dat echt aanraden. Zo zorg je ervoor dat je ook je eigen leven nog een beetje hebt."

Team vol vrouwen

Juist toen haar zoon naar de basisschool ging en ze er bewust voor koos om haar weekindeling aan te passen, werd ze benaderd voor een functie in het Westland. HortiHeroes was net gestart om talent aan te trekken, te verbinden en te ontwikkelen binnen de tuinbouwsector. "Ze zochten een directeur", vertelt Puck. "Ik ben gaan praten en was al snel verkocht." In de Achterhoek werkte ze bij een bedrijf van meer dan 100 jaar oud met vooral mannen. Bij HortiHeroes kwam ze in een nieuwe omgeving waar ze in een team met enkel vrouwen ging werken. "Het was een wereld van verschil. Ik was gewend om heel hard te moeten werken om een nieuwe idee erdoorheen te krijgen, terwijl bij HortiHeroes de ideeën elkaar in razend tempo opvolgden en ook gelijk werden opgepakt."

Puck bleef haar functies bij beide bedrijven nog een tijd lang combineren. "Ik werkte twee dagen in Naaldwijk en drie dagen in Dinxperlo. Maar toen kwam World Horti Center op mijn pad." In 2018 was het kennis- en innovatiecentrum voor de glastuinbouwsector voortvarend van start gegaan. Maar in de jaren die volgden bleek het lastig om World Horti Center (WHC) naar de volgende fase te brengen. De plek waar ondernemers, onderwijs, onderzoek en overheid samen moesten komen om te groeien, bleek een plek die zelf groeistuipepen had. "Met HortiHeroes hielden we hier kantoor en ik zag zelf ook dat de situatie ingewikkeld was", geeft Puck aan. Meerdere directeurs beten zich stuk op het 'dossier WHC'. "Vanuit mijn rol heb ik hier en daar mee-



**'HET WHC-CONCEPT
IS ZO MOOI, DAAR
MOETEN WE TOCH
MEER UIT KUNNEN
HALEN?'**



'JE KUNT HETZELFDE DOEL
HEBBEN, MAAR **DE WEG ERHEEN**
IS VOOR IEDEREEN ANDERS'

gedacht, maar ik verwachtte niet dat ik vervolgens zélf zou worden gevraagd om de boel te leiden.”

Toen die vraag kwam, moest Puck daar goed over nadenken. “Veel mensen waarschuwden mij om het niet te doen. Het zou een wespennest zijn. World Horti Center kende inderdaad turbulente jaren en ik zou de vijfde directeur in korte tijd worden. Maar ik dacht ook: wat heb ik te verliezen? Laat ik het gewoon proberen. Het concept achter World Horti Center is zo mooi, daar moeten we toch meer uit kunnen halen? Dus heb ik ja gezegd.”

Zelfverzekerde vrouw

Een klein half jaar werkte ze nog zowel bij de metaal-gaasweverij als bij HortiHeroes als bij World Horti Center. “Maar toen was het na negentien jaar echt wel tijd om afscheid te nemen in de Achterhoek. Als klein meisje had ik nooit bedacht om in een metaalbedrijf en zo’n mannenwereld te gaan werken. Maar ik heb me er altijd heel goed gered en heb het erg naar mijn zin gehad. Mijn hart gaat sneller kloppen van branches en bedrijven waar iets wordt gemaakt, waar iets wordt geproduceerd.” En Puck heeft er veel geleerd, geeft ze aan. “Ik kwam als verlegen student binnen en ben als zelfverzekerde vrouw vertrokken. Ik heb geleerd om uit te spreken wat ik wil bereiken, omdat je het dan vaak ook voor elkaar krijgt. En ook dat als je een plan hebt, het belangrijk is om mensen mee te nemen in die veranderingen. Niet alleen door te vertellen waar je heen wilt, maar ook door echt te zien wat mensen motiveert om daaraan bij te dragen. Ik heb ook vervelende periodes meegemaakt, reorganisaties waarbij ik mensen moest ontslaan. Door dat op een menselijke manier aan te pakken, kun je anderen laten zien waarom je bepaalde keuzes maakt. Dat was enorm leerzaam en daar heb ik in mijn huidige werk ook heel veel aan.”

Inmiddels werkt Puck volledig vanuit World Horti Center. Bovendien is HortiHeroes vorig jaar met WHC gefuseerd, waardoor ze als CEO nog meer focus kan aanbrengen. Sinds haar aantreden vier jaar geleden wist ze ‘het schip WHC’ weer in beweging te krijgen. “Met elkaar hebben we de laatste jaren heel hard gewerkt en dan is het fijn om daar ook resultaat van te zien.” De menselijke aanpak die in haar vorige werk voor succes zorgde, laat zich ook in Naaldwijk gelden. “Het is belangrijk om de tijd voor mensen te nemen, in gesprek te gaan en echt te luisteren. Door aandacht te hebben voor elkaar en ook lol te hebben samen kun je zoveel bereiken.” Puck erkent dat in het verleden lang niet alles

goed ging. “Maar we hadden een goed fundament staan met mooie partners. Ik ben in gesprek gegaan met hen. Wat kunnen we voor jou betekenen? Hoe kunnen we zorgen dat we bij jou ook die vernieuwingsslag aanjagen? En van daaruit zijn we verder gaan bouwen.”

Continu bijsturen

Dat sociale aspect, heeft ze daar voelsprietten voor ontwikkeld door de jaren heen? “Ik denk het wel”, zegt Puck. “Ik ben een soort kameleon, ik kan mij heel goed aanpassen en weet mensen vaak goed aan te voelen. Tegelijkertijd heb ik ook een dikke olifantshuid ontwikkeld, die heb je soms óók nodig. En doorzettingsvermogen. De dynamiek op de campus is heel divers en daarmee ook heel leuk. Op het ene moment sta ik met een leerling van MBO Westland te praten en op het andere moment wandelt hier een ondernemer binnen. En we hebben hier zowel start-ups als corporates zitten. Ook daar zijn weer verschillen in wat mensen van mij verwachten. Zoals een minister-president en een onderzoeker ook weer anders binnenkomen. Ik moet dus continu schakelen en ik denk dat mij dat wel goed afgaat.”

Daarnaast is Puck van mening dat als je zelf de juiste energie geeft, je dat in veel gevallen ook weer een keer terugkrijgt. “Dat is natuurlijk ook het hele idee van dit concept, dat mensen hier worden samengebracht, dat je kennis met elkaar deelt en dat je mensen inspireert. En dat je ook nog eens die innovatie aanjaagt. Dan moet je niet alleen met elkaar kunnen praten, maar ook echt met elkaar kunnen werken. Dat is vaak moeilijker dan alleen uitspreken dat je iets samen wilt doen.” Het vermogen om zich aan te passen betekent overigens niet dat Puck zich in verschillende situaties anders voordeed dan ze is. “Nee, ik denk wel dat ik altijd authentiek ben. De Puck die bij haar zoon langs het voetbalveld staat, is dezelfde Puck die een minister de hand schudt. Natuurlijk hanteer je andere beleefdheidsvormen, maar ik ben wel altijd dezelfde persoon.”

De verschillen in DNA binnen WHC zijn in het verleden misschien wel wat onderschat, denkt Puck. “Je kunt wel hetzelfde doel hebben, maar de weg ernaartoe is voor iedereen anders. En het tempo ook. Op dat vlak hebben we denk ik wel wat lessen geleerd. Ook dan kom je weer uit op die persoonlijke relatie en vertrouwen hebben in elkaar. Weten dat je met elkaar verder komt. Daarom noemde ik mijzelf ook een kameleon. Die schakelen namelijk niet alleen vanwege hun omgeving, maar ook om iets duidelijk te maken. Het is dus niet alleen een schutkleur, maar ook een vorm van communicatie.”

Nog meer impact maken

Na de vele personele wisselingen in de beginjaren van World Horti Center, is nu meer sprake van stabiliteit. Maar Puck geeft toe dat een campus als Word Horti Center een moeilijk verdienmodel is. "We zijn trots op het aantal partners, op het groeiende ecosysteem en de studenten die ons steeds beter weten te vinden. Een grote uitdaging hierin is het vinden van een betere balans tussen financiering, snelheid en impact. Ik blijf op zoek naar nieuwe manieren om het nog succesvoller en financieel gezonder te maken. En samen bij te dragen aan die gezonde en groene wereld."

Ook met oog op de groei die de campus de komende jaren gaat doormaken. Zo wordt hard gebouwd aan de Flora Campus Westland waar WHC het middelpunt van zal zijn. "Om ons heen wordt nog 23 hectare ontwikkeld, waar leren, werken en wonen samenkomen. Een heldere visie, een goede governance en samenwerken is van essentieel belang om hier de 'Silicon Valley' van de food en flower industrie te worden. Onze sector, met de ondernemers en al het talent, heeft de wereld zoveel te bieden als we kijken naar duurzame productiesystemen en voedselzekerheid en daarmee ook social impact."

Omarmen én kritisch blijven

Puck is supertrots op de positie die World Horti Center inmiddels heeft opgebouwd. "Wij zijn echt wel de promotor van de BV Nederland, zowel nationaal als internationaal. En we worden steeds meer gezien. De Flora Campus Westland vind ik ook echt een hele goede ontwikkeling. Dat gaat de tuinbouw heel veel kansen bieden. Het is belangrijk dat we dat als sector omarmen. Maar we moeten ook kritisch blijven, zodat we niet weer dezelfde fouten maken als in het verleden. En nieuwe initiatieven moeten bestaande initiatieven niet in de weg zitten. Laten we zoveel mogelijk aan elkaar koppelen en elkaar proberen te versterken. Zodat we samen het verhaal kunnen vertellen rondom thema's als water, energie en gezondheid."

Dat het weer bruist in en om World Horti Center is mede te danken aan Puck, al deelt zij die credits graag met haar team. Haar kleurrijke verschijning heeft er in ieder geval wel voor gezorgd dat Puck een herkenbaar gezicht naar buiten toe is geworden. Op groepsfoto's met internationale gasten springt ze er ook altijd uit tussen de vele grijze en blauwe pakken. "Ik ben gek op shoppen en dol op kleding. Ik koop eigenlijk veel te veel", lacht ze. "Zo nu en dan las ik dan ook even

een 'kooppauze' in. Maar ik vind het wel bij mijn werk passen om er netjes uit te zien en liefst niet te suf en saai. Al is dat inmiddels wel meer een excuus geworden om telkens weer iets nieuws te kopen. Het is een te dure vorm van ontspanning eigenlijk en ook nog eens slecht voor het milieu... Nou misschien maar eens aanpakken!" Volgens sommigen is ook haar grote bos blonde krullen een handelsmerk. "Dat vind ik dan weer gek. Die heb ik nu eenmaal, dat is niet iets waarvoor ik kies. Maar daar word ik dus wel aan herkend. En als ik word herkend, is dat uiteindelijk ook weer positief voor World Horti Center. Zo is het wel."

Het verschil maken

Naast hard werken, is er ook zeker tijd voor plezier. Haar gezin, familie en vrienden en daarmee gezellig eten, sporten en op vakantie gaan, zijn heel belangrijk voor haar. "De balans tussen werk en privé is en blijft een uitdaging, maar ook hier geldt: samen komen we er wel. Ik merk wel dat sporten met zo'n drukke baan heel belangrijk is. Zo blijf ik fit en het zorgt er ook weer voor dat ik mijn hoofd een beetje leeg kan maken."

Puck hoopt en denkt echt dat zij in haar huidige rollen een verschil kan maken. "De dynamiek en de positieve impact vanuit de tuinbouw en onze organisaties, zorgen voor mijn drive. We hebben zo'n fantastische sector. Het voelt heel goed om het idee te hebben dat ik toch elke dag een klein beetje het verschil kan maken, samen met ons team en onze partners." Of ze dat tot in lengte van dagen blijft doen, is echter de vraag. "Ik denk daar best wel eens over na. Ik heb altijd gezegd dat ik hier niet twintig jaar blijf. Wat dan een mooie vervolgstap zou zijn? Ik vind het heel lastig om dat op dit moment te bepalen. Ik heb hier zo'n mooie job. Met een veelheid aan mensen van over de hele wereld en al die stakeholders hier in huis. Ja, het is een ingewikkelde job, maar ik ben wel op mijn plek." De politiek wellicht? "Ja, misschien wel. Ik heb altijd gezworen dat ik dat nooit zou doen, maar ik ben wel steeds meer met politiek bezig. Dus wie weet."

Wel heeft Puck wensen als het gaat om haar persoonlijke ontwikkeling. "Ik zou willen dat ik de dingen wat meer los kan laten. Dat ik soms ook zeg: genoeg is genoeg. En dat ik dan niet meer 's nachts wakker lig met de gedachte 'had ik maar dit of dat gedaan'. Ik ben een energieke perfectionist en dat is zeker naar mijzelf toe niet altijd even makkelijk. Ik zie dan vooral wat er niet goed is gegaan en minder wat wel is gelukt. Als ik dat zou leren, zou mij dat absoluut meer rust geven."



'IK VIND HET BIJ MIJN WERK PASSEN
OM ER NETJES UIT TE ZIEN, **MAAR**
HET LIEFST NIET TE SUF EN SAAI'



TELERS AAN DE SLAG MET KWALITEIT OPPERVLAKTEWATER

De Kaderrichtlijn Water stelt dat eind 2027 de waterkwaliteit op orde moet zijn. Voor ondernemers in de glastuinbouw betekent dit dat waterkwaliteit en bodemgezondheid steeds centraler komen te staan in hun bedrijfsvoering. Hoe doen ze dat? En hoe kan Rabobank daarbij helpen?

Tekst: Annemarie Gerbrandy
Fotografie: Division Q



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

Het project Transparante Tuinder ontstond in de tuinbouwhotspot van Nederland uit frustratie. Initiatiefnemer is Bart van Meurs, directeur van Division Q, een projectorganisatie voor technische innovaties in de glastuinbouw en onderdeel van de Koppert Cress Group. “Ondanks alle inspanningen bleef de waterkwaliteit slecht volgens lokale nieuwsberichten. Dat voelt oneerlijk, want je doet je best, maar de sector krijgt kritiek. Vaak wordt gewezen naar ‘die ene boef’, terwijl het probleem complex is. Wij vroegen ons af: wat kan een individuele kweker zelf doen?”

Innovatieve sensoren

Zo ontstond het idee voor een methode waarmee kwekers zelf waterkwaliteit monitoren. Samen met Wageningen University & Research en sensorontwikkelaar Plant-e ontwikkelde Division Q innovatieve sensoren die continu meten en een early warning geven als er afwijkende waarden gemeten worden. “Als het niet goed is, kun je snel handelen. Transparantie is de sleutel”, zegt Van Meurs. Dit helpt telers de lekken in hun watersystemen op te sporen en vervolgens lekvrij te krijgen. Uiteindelijk moet dat leiden tot verbetering van de kwaliteit van het oppervlaktewater in glastuinbouwgebieden.

Het initiatief groeide uit tot een consortium van twaalf bedrijven. Van Meurs: “Iedereen zag dezelfde deadline: de Kaderrichtlijn Water komt dichtbij. Wachten is geen optie, want de publieke opinie en regelgeving worden strenger. Door samen te werken, versnellen we deze innovatie.”

Strategische stap

Van Meurs benadrukt dat dit niet alleen een technische, maar ook een strategische stap is. “Dit is misschien het begin van een bredere beweging. Wij zijn koplopers, maar we nemen ook een risico. Onbewust onbekwaam – dat gaat nu blijken. Toch geloven we dat dit nodig is om onze licence-to-produce te behouden. Welke tuinbouwbedrijven mogen er straks nog zijn? Alleen die bedrijven die verantwoordelijkheid nemen over hun arbeid, energie én water.”

Het project zit nu in het tweede van vier jaar. “We zijn trots dat we deze club bij elkaar hebben gebracht: kwekers, Glastuinbouw Nederland, Hoogheemraadschap Delfland. Soms staan die partijen tegenover elkaar, nu werken we samen. We ontwikkelen een template voor alle telers. Sinds enkele

maanden hebben drie bedrijven sensoren in oppervlaktewater, in de loop van dit jaar twaalf. Real-time data, dashboards en uiteindelijk certificering: een gevelbord dat zegt ‘Deze kweker draagt bij aan schoon oppervlaktewater’. Dat is de richting.”

‘Elk detail moet kloppen’

Een van de deelnemers van het project Transparante Tuinder is Opti-flor. Rens van Antwerpen is medeaandeelhouder van de 20 hectare grote orchideeënkwekerij met in totaal 300 medewerkers in Monstert. Opti-flor streeft voortdurend naar five-star kwaliteit, niet alleen in de teelt, maar ook in het bouwen van een sterk consumentenmerk in orchideeën. Volgens Van Antwerpen draait het om de volledige beleving. “Wanneer een consument een orchidee koopt die een lange bloeiduur heeft, kiest die de volgende keer weer voor een Opti-flororchidee. Daarom moet ieder detail kloppen, inclusief de manier waarop wij omgaan met water en gewasbescherming.”

Van Antwerpen stelt dat het best spannend is om zo transparant te zijn. “Je geeft jezelf bloot. Maar we willen laten zien dat we onze zaken op orde hebben.” Hij legt uit dat Opti-flor al langere tijd actief water bemonstert in en rondom de teeltlocaties. “Soms vinden we iets terug, zoals een middel dat we inmiddels niet meer gebruiken. Dat geeft inzicht en helpt ons verbeteren.”

Licence-to-produce

De motivatie van Opti-flor om aan het project mee te doen is dat de licence-to-produce onder druk staat, aldus de teler. “Als sector moeten we laten zien dat we verantwoord omgaan met water. Woningbouw komt dichterbij en de maatschappelijke druk neemt toe. Je wilt niet dat jouw bedrijf verantwoordelijk is voor vervuiling.” Daarom werkt Opti-flor aan een 100% groene teelt richting 2027. “Chemische gewasbeschermingsmiddelen verdwijnen. Wij zijn twee jaar geleden begonnen met alternatieve werkwijzen, samen met toeleveranciers, en biologische bestrijders. Elke zes weken bespreken we in groepen de uitdagingen. Het is een versnelling: in tien jaar tijd realiseerden we als sector al 90 procent reductie, maar die laatste 10 procent is het moeilijkst.” Zijn tip voor collega-tuinders: “Meten is weten. Door continu te meten, krijg je inzicht en kun je handelen. Zo blijf je in control en word je niet verrast door een instantie.”



Bart van Meurs, Division Q

WAT BETEKENT DIT VOOR RABOBANK EN HAAR KLANTEN?

De verhalen van Rens van Antwerpen en Bart van Meurs laten zien dat waterkwaliteit en bodemgezondheid niet alleen wettelijke verplichtingen zijn, maar ook kansen bieden voor innovatie en merkwaarde.

Ondernemers die nu investeren in duurzame teelt en transparantie, bouwen aan toekomstbestendige bedrijven.

Rabobank kan hierbij een sleutelrol spelen door:

- Financiering van innovaties zoals sensortechnologie en gesloten watersystemen
- Kennisdeling via netwerken en projecten zoals Transparante Tuinder
- Advies over verduurzaming en risicobeheersing richting 2027

De uitdaging is groot, maar de sector toont veerkracht. Voor adviseurs en accountmanagers ligt hier een kans om klanten te ondersteunen bij een transitie die niet alleen noodzakelijk maar ook waardevol is. Glastuinbouwondernemers die interesse hebben om aan het project Transparante Tuinder mee te doen, kunnen contact opnemen met Bart van Meurs of Jim van Ruijven, via bart.vanmeurs@divisionq.nl of jim.vanruijven@wur.nl.

Wegwijs in het oerwoud van

BIOSTIMULANTEN

EXPEDITIE

Groei expert

Word een groei expert!

De jungle van biostimulanten ontrafelen? De groeispecialisten van Van Iperen gidsen u erdoorheen!

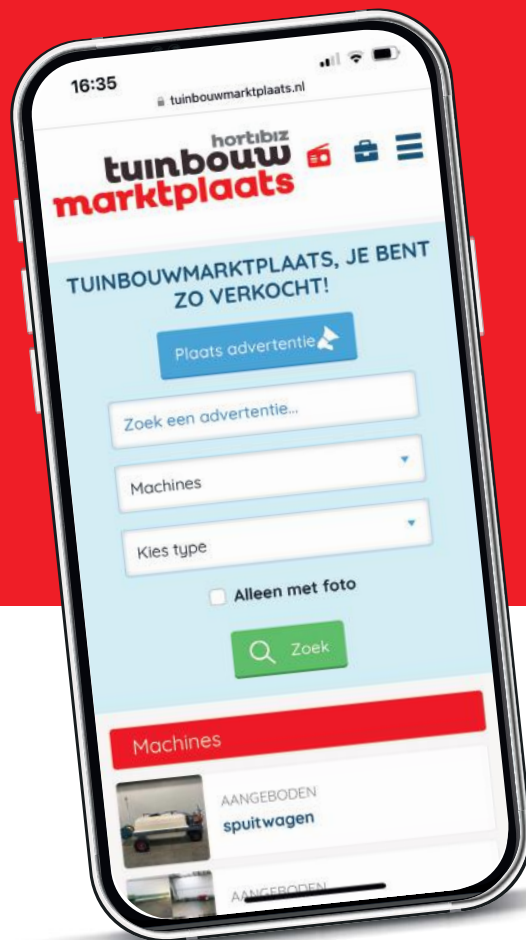
Leer alles over biostimulanten en andere belangrijke thema's op de website en plan een groeigesprek in met onze groeispecialist.

ONTDEK 'T



iperen.com

 **VAN IPEREN**
groeispecialist sinds 1921



🔍 Wat zoek jij?

hortibiz
**tuinbouw
marktplaats**



hortibiz
NEWS & MEDIA

Goedemorgen - Hortibiz Newsradio - Tuinbouwmarktplaats - Hortibiz Daily

WEER ZOALS VROEGER OP DE KLOK, DOOR AI

Als kleine jongen mocht ik soms met mijn vader mee naar de klok. De tribune zat vol inkopers die hun bed vroeg uit waren gekomen om bloemen te kopen. Er werd gehandeld, maar er werd ook gelachen. Er was passie. Er was gesprek. Er was vakmanschap.

Als ik inkopers spreek die die tijd hebben meegeemaakt, hoor ik vaak hetzelfde: "Vroeger spraken we elkaar nog. Het werk was leuker." Door digitalisering verdween de fysieke kloktribune. Efficiënter? Absoluut. Maar het dorpse gevoel verdween mee. De klok was niet alleen een transactiemoment, het was een ontmoetingsplek. Een plek waar handel en menselijkheid samenkwamen.

Nu staan we aan de vooravond van een volgende verandering: AI. En eerlijk is eerlijk, het is geen toekomstmuziek meer. AI zit al in softwarepakketten, in analyses, in verkooptools. Elke week kondigt wel een leverancier aan dat er 'AI geïntegreerd' is. Soms waardevol, soms vooral marketing.

De echte vraag is niet óf AI komt. De vraag is wat wij ermee gaan doen. Als AI ons helpt om slimmer in te kopen, klantgedrag te analyseren, voorraden beter te voorspellen of administratieve rompslomp te ver-

minderen, dan levert dat tijd op. En daar zit de kern. Wat doen we met die gewonnen tijd? Het risico van automatisering is niet dat we overbodig worden. Het risico is dat we de vrijgekomen uren automatisch weer vullen met méér. Meer handel, meer druk, meer snelheid. Terwijl de echte kans misschien wel ligt in minder moeten en meer aandacht. AI zou het werk niet minder menselijk moeten maken. Het zou het juist menselijker kunnen maken. Stel dat je twee uur per dag wint doordat analyses automatisch worden gemaakt. Gebruik je die tijd dan om nóg meer dozen te draaien? Of loop je weer eens de kas in om echt te kijken wat je verkoopt? Ga je weer eens langs bij een klant zonder dat er direct een order tegenover hoeft te staan?

AI dwingt ons eigenlijk tot een strategische keuze. Niet alleen: hoe richten we ons verkoopproces efficiënter in? Maar ook: waar willen we als sector onze tijd aan besteden? Misschien brengt AI ons niet terug naar de fysieke kloktribune, maar als we het goed inzetten, kan het ons wel iets teruggeven wat we daar ooit hadden: ruimte voor vakmanschap, gesprek en plezier in het werk.

De technologie is er. Nu nog de keuze wat we ermee doen.

Harm Koningen

is verantwoordelijk voor digitale innovatie en ontwikkeling bij Debo



SAMEN WERKEN AAN SLIM SCHERMEN

Hoe zorgen we ervoor dat we de warmtebehoefte en planttemperatuur op peil houden bij de overschakeling van SON-T op LED-belichting? Met die vraag stapte Vereijken Kwekerijen naar huisleverancier Svensson. Het resulteerde in de installatie van het Luxous 1147 H2no FR klimaatscherm. "Als je het scherm slim inzet, kun je energie besparen en ontvochtigen, zonder dat dat veel extra energie kost."

Tekst: Annemarie Gerbrandy

Fotografie: Wim van Groenendaal

24

Vereijken Kwekerijen teelt circa 60 hectare tomaten, waarvan 45 hectare belicht en 15 hectare onbelicht. De specialiteit van het bedrijf is de cocktailtomaat Tasty Tom, een merk dat al meer dan dertig jaar bestaat en als één van de weinige merken zichtbaar is in het supermarktschap van Albert Heijn. In de belichte teelten wordt onder full-LED geteeld, gemiddeld 300 μmol belichtingscapaciteit. Het bedrijf heeft in totaal zeven locaties, vijf in Noord-Brabant, een in Limburg en een in het Westland.

De directe aanleiding om in het H2no-scherm te investeren lag in de overstap van SON-T naar LED-belichting, vertelt Ted Claessen, intern teeltadviseur van Vereijken Kwekerijen. "We merkten dat de warmtebehoefte bij full-LED heel an-

ders is dan bij SON-T. We hadden in de belichte teelt meer warmtebehoefte en we misten planttemperatuur. Onze conclusie was dat er een tweede scherm moest komen, naast het reeds aanwezige Obscura verduisteringsscherm. Het idee was voor een isolerend scherm te kiezen, om 's ochtends langer te kunnen schermen, als we het verduisteringsscherm weer opendoen voor de hommels."

Transparante waterfilm

Bij de keuze voor een tweede scherm kwam het Luxous 1147 H2no FR klimaatscherm in beeld. Dit is een transparant energiescherm met H2no-technologie, waardoor waterdruppels uitvloeien tot een waterfilm, vertelt adviseur Hugo Plaisier van Svensson. "H2no is een technologie die is



K!



25

toegevoegd aan het Luxous 1147 FR klimaatscherm. Dit innovatieve scherm voorkomt condensatie in de vorm van kleine druppeltjes; in plaats daarvan vindt condensatie plaats in de vorm van een dunne transparante waterfilm."

Het resultaat is een aanzienlijke verhoging - tot wel 8 procent - van de lichtdoorlatendheid op momenten dat condensatie op het scherm aanwezig is, vervolgt hij. "In de winter heb je te maken met de grens tussen koude lucht boven de schermen en de warmere, vochtiger lucht eronder. Vanaf een bepaalde gewasverdamping en temperatuurverschil tussen de nok en de teeltruimte gaat er een keer condensatie optreden, zeker in de belichte teelt. H2no zorgt ervoor dat de lichttransmissie van het droge doek in stand wordt gehouden en niet wordt aangetast door dauwvorming."

Energiebesparing

Meer licht betekent meer productie en meer energiebesparing, omdat er langer kan worden geschermd, vertelt Plaisier. "Dit scherm is ideaal om zowel overdag als 's nachts energie te besparen. In principe is de H2no-technologie al langer bekend, we hebben het scherm al in 2021 geïntroduceerd. Sinds een paar jaar neemt de interesse in het scherm flink toe, door het energieverhaal en doordat steeds meer telers omschakelen naar full-LED." Een belangrijk verschil met bestaande anticondensoplossingen is dat het effect duurzaam is; de H2no-eigenschap blijft functioneren gedurende de levensduur van het doek, aldus de adviseur.

Extra flexibiliteit

Bij Vereijken Kwekerijen lag in belichte teelten al een verduisteringsdoek. In de onbelichte teelten werd vaak

LUISTER
ARTIKEL



gewerkt met een energiedoek en soms met tijdelijke folie. “Wij constateerden met name een energiebehoefte, we wilden meer gaan isoleren”, zegt Claessen. “Dan zoek je daar een scherm bij. Een groot voordeel van een tweede scherm zit niet alleen in isolatie, maar ook in ontvochtiging. Traditioneel werd vocht afgevoerd door een kier in het scherm te maken en de buistemperatuur te verhogen. Dat kost energie en kan leiden tot temperatuurverschillen in de kas.”

De huidige aanpak is anders: we willen het scherm zo lang mogelijk gesloten houden en boven het scherm luchten, vervolgt hij. “Doordat schermdoeken vochtdoorlatend zijn, kan vocht via het scherm naar boven worden afgevoerd, terwijl het klimaat in de kas onder het scherm zo lang mogelijk egaal blijft. Bovendien ontstaat met twee schermen extra flexibiliteit. In onbelichte teelten kan bijvoorbeeld het bovenste doek gesloten blijven, terwijl het onderste licht gekierd wordt, of andersom. Zo kun je gericht ontvochtigen zonder het klimaat te verstoren.”

“Als je een scherm slim inzet, kun je én energie besparen én ontvochtigen, zonder dat dat veel extra energie kost. Het H2no-scherm heeft het ons mogelijk gemaakt om meer of langer te schermen met zo min mogelijk licht verlies.”

Schermen op uitstraling

26 De tomatenkwekerijen werken een groot deel van het jaar met het principe van schermen op uitstraling. Aan het einde van de dag wordt het scherm, gedeeltelijk of volledig, gesloten om warmteverlies door uitstraling te beperken. Met name in kassen met full-LED is dit van belang, omdat de stralingswarmte van SON-T-belichting ontbreekt. “In het verleden gebruikten we hier een verduisteringsscherm voor, maar dan scherm je al vroeg het licht weg. We gebruiken nu het H2no-scherm vanwege de hoge lichtdoorlatendheid.” In de maanden augustus, september en oktober kan uitstraling juist helpen om een te warme kas af te koelen tijdens nachten die onvoldoende afkoelen. Dan blijft de planttemperatuur soms te hoog en wil je de uitstraling juist wel pakken, aldus Claessen. “Klimaatsturing blijft maatwerk; niets gaat op de automatische piloot.”

Brievenbusprincipe

In het verleden werkte Vereijken ook met zomerschermen. Dat is een tijdje een trend geweest, zegt Plaisier, om de teelt in de vroege zomer onder belichting te kunnen starten. “Dat is een delicaat moment, omdat je met zowel oude als jonge planten hebt te maken. De zomerschermen hebben een open structuur en nemen circa 15 procent licht weg, net genoeg om de teeltwisseling glad te laten verlopen en de jonge planten te beschermen tegen te hoge instraling. Door de stijgende gasprijzen zijn zomerschermen echter vervangen door energieschermen. Maar telers willen nog steeds licht wegschermen om te voorkomen dat de jonge plant te hard gaat groeien.”

Dat lossen we tegenwoordig op door te ‘brievenbussen’, vult Claessen aan. “We laten een H2no-scherm en een verduisteringsscherm tegen elkaar inlopen tot het gewenste lichtniveau wordt bereikt. Samen liggen ze dan op 95 of 100 procent. Als je beide schermen hebt, kun je met dat percentage spelen: als je meer licht weg wil halen, ga je bijvoorbeeld naar 70-30 procent en dat bouwt zich gaandeweg af naar 30-70 procent. Bij het brievenbussen moet wel worden voorkomen dat zonlicht via de tralies naar binnen schijnt. Als je dat goed wil doen, moet het bovenscherm richting zuid of zuidwest dicht lopen en het onderscherm richting noord of noordoost. Dat voorkomt dat de zon door de tralies naar binnen kan schijnen.”

Jarenlange samenwerking

Vereijken en Svensson werken al jaren samen, vertellen Claessen en Plaisier. Het contact werd geïntensiveerd toen Vereijken in 2010 de belichte kas bouwde in Beek en Donk. Ook bij de keuze voor de H2no was sprake van overleg. Claessen: “Wij brachten de klimaatuitdagingen in en zochten een helder doek.” Plaisier: “Wij luisteren naar de behoefte van de kweker en gaan op zoek naar de voor hem beste oplossing. Dat is sterk afhankelijk van zijn wensen.” Claessen: “De winst zit niet alleen in procenten energiebesparing. Het zit ook in sturen op planttemperatuur, langer en meer ontvochtigen én de zekerheid om Tasty Tom-tomaten te produceren en te leveren tegen de afgesproken kwaliteit.”

**‘KLIMAATSTURING BLIJFT
MAATWERK; NIETS GAAT OP
DE AUTOMATISCHE PILOOT’**



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

DATAGEDREVEN TELEN VRAAGT **SAMENWERKING** OVER DISCIPLINES HEEN

De rol van de teler verandert snel. Waar hij vroeger vooral keek, voelde en bijstuurde tussen de planten in de kas, stuurt hij nu zijn kas - en de teelt - aan van achter een beeldscherm. Sensoren en slimme systemen nemen een deel van het werk over. Dit maakt de tuinbouw innovatiever, maar ook complexer. Volgens dr. Céline Nicole is daarbij één ding cruciaal: samenwerking.

Tekst: Lise Schregardus

Fotografie: Universiteit Maastricht



Céline Nicole is lector Horticulture Technologies bij HAS green academy en associate professor aan de Faculty of Science and Engineering van Universiteit Maastricht. Vanuit die dubbelfunctie beweegt zij zich dagelijks tussen fundamenteel onderzoek, toegepast onderwijs én de praktijk van telers en bedrijven. Op Brightlands Campus Greenport Venlo werkt zij aan een nieuwe manier van samenwerken in de tuinbouw, waarin data en biologie elkaar versterken.

De uitdagingen waar de land- en tuinbouw voor staat, zijn volgens Céline niet meer vanuit één discipline op te lossen. "Energietransitie, voedselzekerheid en het personeelstekort grijpen allemaal in elkaar. Dat vraagt om een multidisciplinaire aanpak, waarin techniek, biologie, economie en praktijkkennis samenkomen." Juist daar wringt het volgens haar vaak: de technologie is beschikbaar, maar sluit niet altijd aan op de dagelijkse praktijk van telers. Er zijn sensoren, robots en AI-modellen, maar de vraag is: hoe gebruik je ze zo dat ze echt waarde toevoegen op het bedrijf?

Techniek en biologie

Nicole is opgeleid als natuurkundige en heeft ruim 24 jaar ervaring in hightech tuinbouw, sensortechnologie, datawetenschap en groeiverlichting, onder meer bij Philips/Signify. Deze ervaring neemt ze mee in haar huidige rol. "Ik kijk vanuit de techniek naar een probleem: hoe kunnen sensoren, data of automatisering helpen om planten beter te laten groeien? Een bioloog kijkt juist vanuit de plant. Die verschillende perspectieven samen leveren de beste oplossingen op."

Binnen het onderwijs en onderzoek van Universiteit Maastricht (UM) is die multidisciplinaire benadering volgens Nicole stevig verankerd. Studenten werken op het snijvlak van plantenwetenschap, data-analyse, robotica en economie. "De tuinbouw is allang geen sector meer van alleen groene vingers. Wiskunde, natuurkunde en scheikunde zijn net zo bepalend geworden."

Experimenteren

Technologie maakt het mogelijk om de teelt steeds nauwkeuriger te monitoren en aan te sturen. Met sensoren, drones en slimme algoritmen kunnen telers real-time inzicht krijgen in groei, stress en opbrengst. Toch waarschuwt Nicole voor overschatting

van technologie. "Meten is één ding, maar weten wat je met die data moet doen is iets anders. Data krijgen pas waarde als ze gekoppeld worden aan kennis van plantenfysiologie en teeltstrategie."

Daarom is de samenwerking tussen HAS green academy en UM volgens haar zo belangrijk. "De HAS brengt praktijkgericht onderzoek en onderwijs in, de universiteit de fundamentele kennis van technologie, data en AI. Als je daar telers en bedrijven aan koppelt, kun je technologie ontwikkelen die echt toepasbaar is." Maar deze verbinding ontstaat niet vanzelf, benadrukt Nicole. "Samenwerking moet je actief organiseren. Dat betekent projecten opzetten,

'Veel studenten hebben ondernemerschap in zich'

financiering regelen en mensen bij elkaar brengen. Als je dat niet doet, blijven partijen langs elkaar heen werken."

Op Brightlands Campus Greenport Venlo krijgt die samenwerking concreet vorm binnen het Brightlands Future Farming Institute (BFFI). Daar werken onderzoekers, studenten en bedrijven samen aan innovaties voor kasteelten en daglichtloze teeltsystemen. "Het grote voordeel is dat je hier letterlijk bij elkaar binnenloopt. Dat versnelt kennisdeling en maakt het makkelijker om samen te experimenteren."

Energietransitie

Een belangrijk thema binnen die samenwerking is de energietransitie. "Hoe telen we met minder fossiele energie en lagere CO₂-uitstoot, zonder in te leveren op productie? Dat vraagt om slimme technologie, maar ook om diepgaande kennis van plantenfysiologie en genetica." Ook digitalisering en robotisering zijn volgens Céline Nicole grote thema's voor de groene sector. "Er zijn steeds minder mensen beschikbaar voor werk in de tuinbouw. Technologie kan helpen, maar het moet wel schaalbaar en betaalbaar zijn. Veel oplossingen zijn nu nog te duur voor individuele telers. De uitdaging is om samen



met bedrijven systemen te ontwikkelen die breed toepasbaar zijn.”

Verskillende disciplines

Volgens Nicole ligt juist daar de meerwaarde van samenwerking tussen onderwijs, onderzoek en de praktijk. “Als onderzoeksgroep willen we niets verkopen. We willen samen met de telers ontwikkelen en testen. UM brengt technologie en meetapparatuur in, HAS de praktijkkennis. Door die disciplines te combineren, ontstaat wederzijds begrip. Onze studenten spelen hierin een belangrijke rol. Zij brengen nieuwe ideeën en energie en leren tegelijkertijd hoe innovatie in de praktijk werkt.”

Een volgende stap is het vertalen van de kennis naar nieuwe bedrijvigheid. Céline Nicole is betrokken bij meerdere projecten die zich richten op

valorisatie, waaronder de Biotech Booster. “Met deze booster helpen we onderzoek uit te groeien tot startups. Veel studenten hebben ondernemerschap in zich. Een campus zoals Brightlands is bij uitstek de plek om technologie, business development en maatschappelijke impact samen te brengen.”

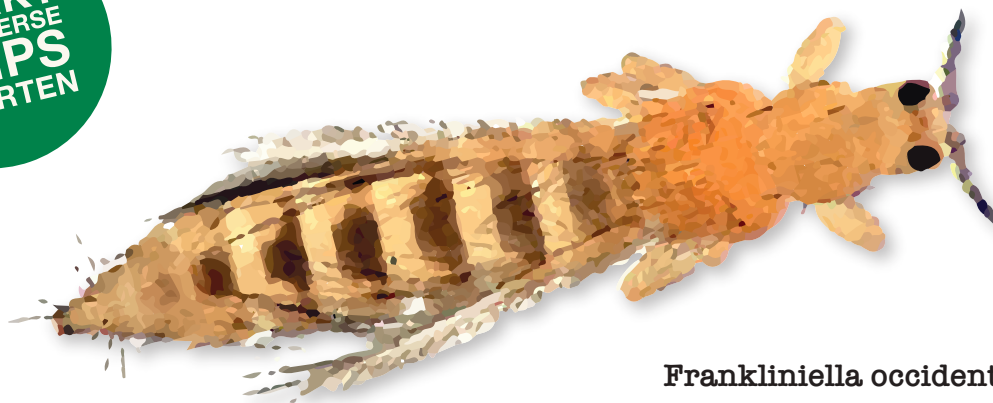
Mensenwerk

Voor Nicole is de conclusie helder: de tuinbouw van morgen is datagedreven, maar blijft mensenwerk: “De technologie is er, de kennis is er en de praktijk staat open voor innovatie. Nu moeten we die werelden aan elkaar verbinden. De teler van de toekomst werkt misschien achter een beeldscherm, maar echte vooruitgang ontstaat nog altijd door mensen die samen aan oplossingen werken.”

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.

WERKT
OP DIVERSE
TRIPS
SOORTEN



Frankliniella occidentalis

Trips? Nemasys®F

hét aaltje tegen trips

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

WIJ ZIJN KAS MEDIA

Samen met jou verbinden wij
content, strategie en media
tot één kloppend geheel.

- › **Contentmaker:** ideeën worden creatieve uitingen
- › **Strategeg:** maximale zichtbaarheid in woord en beeld
- › **Mediamaker:** KAS Magazine als deur naar de sector
- › **Bruggenbouwer:** telers en ketenpartners komen samen

SAMEN
GROEIEN?



Tel. 06-18827446 | info@kasmedia.nl



ALTIJD ANTWOORD OP WERKGEVERSVRAGEN

Het teelt- en oogstseizoen kan bij jou als werkgever in de glastuinbouw veel vragen oproepen over jouw werknemers. Bijvoorbeeld over contracten, het aanvragen van BSN-nummers voor internationale medewerkers of de regels rond huisvesting. Met dit soort vragen kun je terecht bij de Werkgeverslijn land- en tuinbouw – hét loket waar werkgevers in de agrarische sector gratis en onafhankelijk advies krijgen over arbeid en personeel.

Tekst: Miranda Schenk

Fotografie: Werkgeverslijn land- en tuinbouw

32

Als ondernemer in de glastuinbouw heb je dagelijks te maken met personeel: vaste krachten, seizoenarbeiders, oproepkrachten en vaak ook internationale medewerkers. Daarbij komen onvermijdelijk vragen kijken over loon, ziekte, contractvormen, werktijden of huisvesting. De Werkgeverslijn helpt je om die werkgeversvragen snel en praktisch te beantwoorden. Gratis, laagdrempelig en met concrete hulpmiddelen die je direct kunt gebruiken in jouw bedrijf.

De Werkgeverslijn is ontstaan op initiatief van sociale partners in de land- en tuinbouw, samen met vaktechnische organisaties en de LTO's. Zij wilden één centraal aanspreekpunt creëren voor alle arbeids- en personeels-

vragen binnen de sector. Dankzij de financiële bijdrage van Colland Arbeidsmarkt is de basisdienstverlening gratis toegankelijk voor iedere agrarische werkgever.

Uiteenlopende vragen

Of het nu gaat om een loonvraag, het inzetten van seizoenarbeid of het werken met internationale medewerkers – de adviseurs van de Werkgeverslijn staan klaar met heldere antwoorden en praktische oplossingen. Jaarlijks beantwoorden zij bijna drieduizend vragen uit de land- en tuinbouw. "Aan het aantal vragen merken we altijd wanneer seizoenen weer in volle gang zijn", vertelt Miranda Schenk, adviseur cao en arbeidsrecht bij de Werkgeverslijn. "Er komen uiteenlopende vragen binnen, bijvoorbeeld over contracten. Werkgevers willen weten welke contractvorm passend is, hoe vaak zij een tijdelijk contract mogen verlengen en wat de regels zijn rondom oproepkrachten. Op onze website staan modelarbeidsovereenkomsten waarmee veel werkgevers direct geholpen zijn. En wie aanvullende vragen heeft, kan altijd bellen of het contactformulier invullen."

Handige tools

Op werkgeverslijn.nl vind je een schat aan informatie die je direct kunt gebruiken. De themapagina's vormen de ruggengraat van de online dienstverlening. Ze bieden ac-

De Werkgeverslijn land- en tuinbouw besteedt in elke uitgave van KAS Magazine aandacht aan actuele thema's rondom goed werkgeverschap in de glastuinbouw. Dit keer wordt uitgelegd wat de Werkgeverslijn doet en wat jij eraan hebt als werkgever.



**LUISTER
ARTIKEL**



tuele uitleg over onderwerpen die er voor jou toe doen, zoals arbeidsovereenkomsten, werken met internationale medewerkers, ziekte en loondoorbetaling en huisvesting. Elke themapagina bevat concrete voorbeelden, stappenplannen en modeldocumenten die je zo kunt overnemen. Denk aan arbeidsovereenkomsten die aansluiten bij de cao glastuinbouw, een modelhuurovereenkomst of documenten die je kunt gebruiken bij het aanbieden van huisvesting, zodat je voldoet aan de Wet goed verhuurderschap.

De documenten zijn bovendien beschikbaar in meerdere talen – onder andere Engels, Pools en Roemeens – zodat ook jouw internationale medewerkers goed geïnformeerd zijn in hun eigen taal. Dat voorkomt misverstanden en draagt bij aan duidelijke communicatie op de werkvloer.

Daarnaast biedt de website e-learnings, podcasts en webinars over goed werkgeverschap. Ze geven inzicht in thema's als het voeren van een goed gesprek met medewerkers, het begeleiden van jonge werknemers en het creëren van een veilige, prettige werkomgeving. Zo kun je als werkgever blijven leren en groeien, ook buiten de drukste periodes in het seizoen.

Goed werkgeverschap

Goed werkgeverschap gaat verder dan het betalen van

loon volgens de cao. Het draait om duidelijke afspraken, veiligheid, ontwikkeling en waardering. In een sector waarin veel met tijdelijke krachten en internationale medewerkers wordt gewerkt, is het extra belangrijk dat zaken goed zijn geregeld. De Werkgeverslijn helpt je om dat concreet te maken. Door kennis en praktische hulpmiddelen te bieden, wordt het makkelijker om beleid te voeren dat werkt – voor jou én je medewerkers. Heldere arbeidsovereenkomsten, goede informatievoorziening en aandacht voor arbeidsomstandigheden dragen bij aan een stabiele en betrouwbare organisatie.

De vragen die binnenkomen bij de Werkgeverslijn geven bovendien een goed beeld van wat er speelt in de sector. Die signalen worden gedeeld met organisaties zoals LTO Nederland en Glastuinbouw Nederland en andere betrokken partijen. Zij gebruiken deze inzichten in hun lobbywerk en cao-onderhandelingen. Zo draag jij met jouw vraag indirect bij aan betere randvoorwaarden voor de hele land- en tuinbouwsector.

Goede huisvesting

Voor veel glastuinbouwbedrijven is de huisvesting van internationale werknemers een belangrijk aandachtspunt. De Werkgeverslijn biedt uitgebreide informatie over de geldende wet- en regelgeving, inclusief stappenplannen, controles en modeldocumenten. Ook vind je er uitleg



34

over het Agrarisch Keurmerk Flexwonen (AKF), dat de kwaliteit van huisvesting binnen de sector waarborgt. Hiermee krijg je inzicht in de normen waaraan huisvesting moet voldoen en hoe je dit in de praktijk goed organiseert. Door gebruik te maken van deze hulpmiddelen weet je zeker dat je voldoet aan de wettelijke eisen én dat je medewerkers prettig kunnen wonen. Dat komt niet alleen hun welzijn ten goede, maar versterkt ook het imago van je bedrijf als be-

trouwbaar en zorgzame werkgever. De Werkgeverslijn is op werkdagen gratis bereikbaar tussen 8.30 en 12.30 uur via telefoon en via werkgeverslijn.nl/contact. Wil je als werkgever in de glastuinbouw geen belangrijke ontwikkelingen meer missen? Meld je dan aan voor de tweewekelijkse nieuwsbrief van de Werkgeverslijn via werkgeverslijn.nl/nieuwsbrief. Zo blijf je op de hoogte van actuele thema's, handige tools en tips voor goed werkgeverschap.

ABONNEEVOORDELEN

Wil je ook in de middag kunnen bellen en gebruikmaken van extra voordelen? Dan biedt een abonnement uitkomst. Leden van LTO en Glastuinbouw Nederland ontvangen korting op een Werkgeverslijnabonnement en betalen € 180 (excl. btw) per jaar. In april organiseert de Werkgeverslijn drie fysieke werkgeversbijeenkomsten en één online bijeenkomst. Tijdens deze bijeenkomsten gaan we in op actuele ontwikkelingen in wet- en regelgeving, cao-wijzigingen en praktische aandachtspunten voor 2026. Wil je als niet-abonnee aansluiten? Dat kan. Voor deelname vragen we dan een bijdrage. Besluit je na afloop om alsnog abonnee te worden en gebruik te maken van alle voordelen van het abonnement? Dan verrekenen we jouw bijdrage voor de bijeenkomst met de abonnementskosten. Zo kun je eerst kennismaken en daarna alsnog volledig aansluiten.

E-NORM

Tuinbouw en normen. We zijn er groot mee geworden. De AA-uniformiteit heeft ons ver gebracht. En tegelijk: diversiteit is het beste wat de tuinbouw kan overkomen.

Normen. De norm van het Hoogheemraadschap, de stikstof-norm, de Nitraatnorm uit de KDW. Dat gaat veelal over ratio. Ik wil hier een nieuwe norm introduceren, een E-Norm. Die heeft enorme impact. De norm van 'de menselijke maat'. Oftewel: de Empathie-Norm. Op deze norm vindt een enorme normvervaging plaats. We zijn deze norm zelfs steeds vaker kwijt. Kijk naar de norm van de toeslagenaffaire of de norm van de PAS-melders. Mensen die te goeder trouw handelen halen bakzeil in juridische procedures. Met een onduidelijke toekomst tot gevolg.

Eerst normeren we, daarna hebben we een toetsing bij de rechter nodig om juridisch gedekt te zijn. Daardoor zitten we in de stikstofshit. En daarmee vergeten we om ook echt te luisteren. De E-norm gaat over 'wat betekent dit voor deze mensen, voor hun dagelijks leven? En vaak ook hun waardigheid?'

Vaak ontbreekt het leiders aan empathisch vermogen. Empathie is meer dan meeleven. Het is invoelen. Het vermogen om in de schoenen van een ander te staan. Om te begrijpen wat iemand drijft, waar angsten en verlangens zitten, en waarom gedrag ontstaat. Niet om te pleasen, maar om écht te kunnen verbinden en recht te doen aan de complexiteit van menselijke situaties.

In tuinbouwdiscussies zien we hetzelfde patroon. Technocratische plannen, generieke meetmodellen, maar nauwelijks aansluiting op het gevoel van tuinders. Voor hen gaat het niet alleen over normen, maar over generaties werk, toekomstperspectief en bestaansrecht. Als je dát niet begrijpt, voer je geen gesprek

- je duwt beleid over mensen heen. Dat werkt niet en dat wéét iedereen, diep vanbinnen. De wil om elkaar te begrijpen, werkt overigens twee kanten op. "Die mensen achter Haagse bureaus, die snappen er niets van." Empathie, inleven en invoelen; het moet je ook gegund worden.

Empathisch leiderschap en oprechte verbinding is geen soft skill. Het is een strategische vaardigheid die vertrouwen opbouwt, weerstand verlaagt en samenwerking versnelt. Het is het verschil tussen leiding geven aan mensen of leiding nemen met mensen. Vijf manieren om empathisch te handelen in je (persoonlijk) leiderschap: 1. Luister zonder oordeel - Laat je mening even achterwege. Stel vragen. Hoor wat er gezegd wordt—en wat niet. 2. Ken de context - Verdiep je in de leefwereld van je team, je klanten of je stakeholders. Wat zijn hun zorgen, hun waarden, hun grenzen? 3. Toon erkenning, geen medelijden - Erken die waarden en zorgen. Wat niet wil zeggen dat je er altijd aan kunt voldoen. Je hoeft het niet op te lossen. Soms is "ik snap dat dit lastig is" al genoeg om verbinding te maken. 4. Vertaal beleid naar beleving - Denk door: hoe komt dit besluit aan bij de ander? Wat verandert er in zijn of haar werk of ondernemersplan? 5. Wees benaderbaar - Laat zien dat je zelf ook leert, twijfelt, zoekt. Kwetsbaarheid opent de deur naar vertrouwen.

Begrijp eerst, voordat je begrepen wil worden en verbind je met de zorgen en dromen van je stakeholders of relaties. Inleven is wat anders dan meeleven. En is je (morele) stip op de horizon scherp, dan begrijpt iedereen dat je met noordenwind anders laveert dan met westenwind. Als leider hoef je niet overal een antwoord op te hebben. Maar je moet wél bereid zijn om de vraag achter de vraag te horen. Alleen dan vind je de menselijke maat terug. En dat is waar echt leiderschap begint. Gebruik de E-norm voor enorme impact.

35

Roger Engelberts

is Chief Emotions
Officer bij Imagro BV



NIEUWE KOERS VALT IN DE



SMAAK

Met een vernieuwd concept, een uitgebreid kennisprogramma en ruim 6.000 bezoekende vakprofessionals in twee dagen is HortiContact 2026 succesvol verlopen. Zowel exposanten als bezoekers waren enthousiast en lieten weten dat de nieuwe koers naar meer smaakt.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Johan Seijbel

De combinatie van inspirerende sessies, innovaties en de bruisende beursvloer werd door velen geprezen. Deze positieve ervaringen worden bevestigd door de resultaten uit de enquêtes onder bezoekers en exposanten. Sprekers en andere vakprofessionals benadrukten dat de sector zelf bepaalt hoe zij wordt gezien en dat gezamenlijk initiatief essentieel is voor een sterke en zichtbare toekomst.

De sector neemt regie

De aftrap met de Sectorupdate van Glastuinbouw Nederland zette direct de toon. In een volle zaal werd scherp ingezoomd op de dossiers die de komende jaren bepalend zijn voor ondernemers, zoals water, energie, plantgezondheid en arbeidsmarkt. Niet vanuit afwachten, maar vanuit eigenaarschap. De boodschap was helder: de sector kan en moet zelf het verschil maken, in samenwerking binnen de keten én met de overheid. Diezelfde energie en ambitie was voelbaar tijdens het FVO-symposium 'ASML, let op! Het hightech tuinbouwcluster komt eraan'. Diederik Samsom en Mathijs Bouman benadrukten dat hightech voedselproductie geen keuze is, maar de enige route vooruit, een boodschap die als rode draad door het symposium liep. Jelte van Kammen presenteerde bovendien de Visie Hightech Teelt 2040, en samen met Adri Bom-Lemstra, Laurens Sloot, Korneel van der Plas en Inge Bergsma-De Vries werd besproken dat versnellen noodzakelijk is en productie in Nederland essentieel blijft.

Andere hoogtepunten waren een paneldiscussie van Vakblad voor de Bloemisterij over de politieke agenda voor de sierteeltsector, het Podcast Podium waar Hortibiz Newsradio twee dagen live radio maakte en podcasts

opnam en de KAS Werken & Leren Tour met 50 studenten Tuinbouw & Agribusiness van Inholland Delft. Op de tweede beursdag was het Ranking the Grower Event een van de blikvangers, waarbij een kleine honderd gasten zagen hoe Koppert Cress, LG Flowers en Ter Laak Orchios werden uitgeroepen tot de meest duurzame tuinbouwondernemingen van 2026.

Inspirerende beursvloer

Op de beursvloer zelf waren bijna 300 exposanten aanwezig om de sector te vertegenwoordigen. In Het KasLokaal van Kas als Energiebron en Glastuinbouw Nederland werden praktische workshops over actuele thema's goed bezocht. In de Innovatiezone ontdekten bezoekers de nieuwste innovaties en brachten ze hun stem uit voor de Innovatie Award 2026. De winnaar wordt op een later moment bekendgemaakt. Het nieuwe Sierteeltplein, in samenwerking met Vakblad voor de Bloemisterij, bracht sierteeltprofessionals samen. Daarnaast vormde Het Netwerkplein het bruisende hart van de beurs, met een groot foodcourt, korte sessies door HAS Academy, de podcasts van Hortibiz Newsradio en het Werken & Leren Paviljoen van KAS Magazine, waar het Werken & Leren magazine veelvuldig werd uitgedeeld.

Februari 2027

De positieve reacties van bezoekers en exposanten, bevestigen volgens beursorganisator Easyfairs Nederland dat samen met de sector een stevige stap vooruit is gezet. "Op deze hernieuwde basis bouwen we de komende jaren verder aan hét ontmoetingsmoment voor de Nederlandse glastuinbouw", aldus Lucas van't Hof.

Bekijk op de volgende pagina's een foto-impressie.





EPEX-MARKT BIEDT HERNIEUWDE KANSEN

De onbalans groeide in de loop der jaren uit tot een belangrijke en goed renderende markt voor veel tuinders. Met de toetreding tot platform PICASSO – waarbij Europese landen onderling elektrisch vermogen uitwisselen om het net in balans te houden - is die situatie veranderd: de onbalansprijzen pieken minder vaak en telers behalen lagere rendementen. Tegelijkertijd laat de EPEX-markt gunstige ontwikkelingen zien. AgroEnergy helpt telers om deze kansen te benutten.

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: AgroEnergy





LUISTER
ARTIKEL



Duurzame energie – bijvoorbeeld uit wind of zon – wint aan terrein. Als gevolg hiervan is er vaker sprake van onbalans op het elektriciteitsnet. Het weer is immers grillig, waardoor de daadwerkelijke productie van zon- en windenergie regelmatig afwijkt van datgene wat was voorzien. Netbeheerder TenneT beschikt over diverse mechanismen om ervoor te zorgen dat het net weer in balans komt. De aFRR-markt – de markt voor regelvermogen – is hierbij een belangrijke troef. “Partijen die actief zijn op deze markt stellen op afroep extra elektrisch vermogen beschikbaar of nemen dit af, om zo te helpen het net weer in balans te brengen”, vertelt Isaak Cox. Hij is Energiemanager bij AgroEnergy. “Ook tuinders bieden vermogen aan op deze markt. Ze ontvangen een vergoeding voor het stand-by staan, het beschikbaar houden van vermogen. Dit noemen we de capaciteitsvergoeding. Wanneer hen daadwerkelijk wordt gevraagd om vermogen te activeren, ontvangen ze een activatievergoeding. Deze vergoeding per geactiveerde MWh wordt bepaald door het aantal megawatts aan regelvermogen die op een gegeven moment moeten worden geleverd of afgenomen om de markt weer in balans te brengen. Deze hoeveelheid bepaalt de onbalansprijs.”

Ladder-principe

Het activeren van regelvermogen werkt volgens een soort van ‘ladder-principe’, legt Cox uit. “Elke teler kan zelf bepalen welk bedrag hij minimaal wil ontvangen voor het inbrengen van zijn vermogen op de regelvermogenmarkt. TenneT roept eerst het vermogen af dat tegen de laagste prijs wordt aangeboden. Naarmate meer vermogen nodig is, wordt een hogere prijs betaald. Ofwel: men klimt steeds hoger op de ladder.”

Tot twee jaar geleden stond sturen op de onbalans garant voor goede rendementen. Sinds oktober 2024 is de situatie veranderd. Toen sloot TenneT zich namelijk aan bij het PICASSO-platform. Europese landen wisselen via dit platform regelvermogen uit, om zo samen de elektriciteitsnetten in de diverse landen in balans te houden. “Met PICASSO wordt er over de grens gekeken, wat betreft regelvermogen; men probeert de onbalans op Europees niveau op te heffen.”

Minder pieken

Deze gewijzigde aanpak heeft grote gevolgen. Zo wordt doorgaans een minder hoge prijs uitbetaald voor het activeren van regelvermogen. Cox legt uit hoe dit komt. “Voorheen keek TenneT dus alleen

naar de onbalans op het Nederlandse net. En toen kon dus ook alleen bij Nederlandse aanbieders elektrisch vermogen worden afgeroepen om het net te stabiliseren. Omdat uit een beperkte ‘vijver’ kon worden gevist, moest men vaak hoog op de eerdergenoemde ladder klimmen en werden ook hoge prijzen betaald. Nu dit op Europees niveau wordt aangepakt, kunnen bijvoorbeeld ook aanbieders in België en Duitsland worden afgeroepen om het Nederlandse stroomnet in balans te brengen. Er zijn dus veel meer aanbieders. Hierdoor hoeft men minder hoog op de prijsladder te klimmen en worden doorgaans minder hoge onbalansprijzen betaald. Het aantal pieken in de onbalansprijs is fors gedaald sinds de introductie van PICASSO.”

Daar staat tegenover dat – wanneer de onbalansprijzen pieken – deze vaak hoger zijn dan voorheen. “Soms kan een stroomtekort of -overschot is niet worden opgelost door hulp van het buitenland via PICASSO. Bijvoorbeeld doordat er geen ruimte is op de kabels tussen landen - de zogeheten interconnectoren – terwijl daar wel op was gerekend. Dan schieten de prijzen extreem de hoogte in.”

Meer tweezijdigheid

Cox geeft aan dat ook de zogeheten tweezijdigheid de onbalans minder lucratief heeft gemaakt. Hij legt uit hoe dit zit: “TenneT publiceert iedere 12 seconden een nieuwe onbalansprijs op haar website. De prijs waarop je als aanbieder wordt afgerekend, wordt echter per kwartier bepaald. Wanneer er in dat kwartier alleen een tekort of een overschot aan elektriciteit is, krijgt een aanbieder de beste prijs uit dat kwartier. Maar wanneer er in dat kwartier niet alleen een stroomtekort is, maar ook een -overschot krijgt iedereen die zijn ingenomen EPEX-positie niet is nagekomen de slechtste prijs uitbetaald. Kwartieren met deze zogeheten ‘tweezijdigheid’ zijn vaker aan de orde sinds TenneT toetrad tot PICASSO. In 2023 was dit in 8 procent van de kwartieren aan de orde en in de eerste twee maanden van 2026 al in 35 procent van de kwartieren. Ook dat drukt de rendementen op de onbalans.”

Verschuiving

Samenvattend pieken de onbalansprijzen dus minder vaak sinds de toetreding tot PICASSO. Maar wanneer sprake is van een piek, gaan de prijzen dikwijls sky-high. “Door deze gewijzigde situatie is de onbalans per saldo minder interessant geworden voor telers, de rendementen zijn minder goed.” Toch is handelen met elektrisch vermogen nog steeds de



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!



moeite waard, benadrukt Cox. De EPEX-markt biedt nu namelijk weer meer kansen voor telers. "In zijn algemeenheid is het vaker interessant geworden om met je elektrisch vermogen – en vooral met de WKK - actief te zijn op de EPEX-markt. De verhouding tussen de WKK-kostprijs en de EPEX-prijs was in 2025 namelijk gunstiger: de EPEX-prijs kwam afgelopen jaar meer uren dan voorheen uit boven de WKK-kostprijs. Dit helpt de lagere rendementen op de onbalans te compenseren. Het is dus zeker niet zo dat je als teler niets meer kunt met je elektrisch vermogen." Volgens Cox is het met name raadzaam

om als teler flexibel te zijn qua momenten waarop je teruglevert of juist minder elektriciteit afneemt. Ook moet een ondernemer volgens hem zoveel mogelijk meebewegen met de elektriciteitsmarkten. "Dit is cruciaal om een goed rendement te kunnen behalen uit je elektrisch vermogen. Als AgroEnergy helpen wij onze klanten om hierin de juiste keuzes te maken: wij beheren hun assets en kijken continu op welke elektriciteitsmarkten ze het beste kunnen opereren, wat het meest interessant is. Zo helpen we hen om een maximaal rendement te halen uit hun elektrisch vermogen."

'HIER GROEIT IETS MOOIS': IMAGO, VERBINDING & TROTS

Een plant die een oma tot tranen roert. Een boekje dat meer zegt dan duizend woorden. Bloemen en planten zijn niet alleen mooi, ze verbinden mensen en vergroten geluk. Met de beweging 'Hier groeit iets moois' wil Plants & Flowers Foundation Holland, voorheen Bloemenbureau Holland, samen met de sector bouwen aan een positief imago en de trots sectorbreed nieuw leven inblazen.

Tekst: Annemarie Gerbrandy

Fotografie: Sharon Schouten

44

Volgens Margot van Hout, senior adviseur sectorcommunicatie bij Plants & Flowers Foundation Holland (PFFH), is de beweging ontstaan vanuit een duidelijke behoefte binnen de sector: meer zichtbaarheid én een positief, authentiek tegengeluid. "Er is al langere tijd discussie dat we meer moeten laten zien wat we doen en er is de nodige negativiteit in de media. Wij willen daar op een positieve manier een ander verhaal tegenover zetten. Sommige mensen durven op feestjes niet meer te vertellen dat ze kweker zijn, er is een stukje trots verloren gegaan. Dat is jammer, want er gebeurt juist veel moois in de sector."

Verbindingskracht

Het idee achter 'Hier groeit iets moois' is tweeledig. Enerzijds staat de kweker centraal en alle mooie stappen die hij zet op het gebied van duurzaamheid, aldus Van Hout. Anderzijds draait het om de verbindingskracht van bloemen en planten. "Bloemen brengen mensen samen. Ze zeggen iets wat je soms niet in woorden kunt uitdrukken. Die emotionele kracht willen we combineren met het verhaal over duurzaamheid. Om die reden starten we dit initiatief als een beweging, het moet vanuit de sector komen."

PFFH spreekt bewust niet van een campagne, maar van een beweging. Dat verschil is essentieel, benadrukt Van Hout. "Een campagne is vaak tijdelijk: een paar weken of maanden. Dit moet langdurig zijn. Bovendien willen

we dat de sector zelf meebeweegt. Het is niet alleen iets van onze organisatie; het moet iets van ons allemaal worden."

Show, don't tell

De eerste zichtbare stap in die beweging is een reeks professionele video's van drie tot vier minuten. Daarin wordt een consument gevolgd die een dierbare wil verrassen met bloemen of planten. Samen met een kweker zoekt hij of zij het perfecte product uit. Tijdens dat proces ontstaan gesprekken over teelt, duurzaamheid en innovatie — op een natuurlijke manier, zonder belerend te worden. "Het is echt storytelling", zegt Van Hout. "Show, don't tell. In plaats van te zeggen dat bloemen verbinden, laten we dat zien. In plaats van alleen te roepen dat we verduurzamen, tonen we wat er concreet gebeurt."

Kijkje bij OK Plant

Eén van de eerste kwekers die meewerkte aan de video-reeks is Julia Olsthoorn van OK Plant in Naaldwijk, de orchideeënkwekerij van haar ouders. Ook Julia en haar zus werken in het bedrijf, zij houdt zich bezig met de marketing van het orchideeënerk Kolibri. Olsthoorn hoefde niet lang na te denken toen ze werd benaderd. "Ik heb alleen maar positieve reacties gehoord. Iedereen vond de video heel gaaf. Collega-kwekers zijn blij dat er iets vanuit de sector gebeurt. Telers vinden het spannend om vanuit hun eigen bedrijf over duurzaamheid te pra-



Scan de QR en bekijk
de video met OK Plant

Julia Olsthoorn

ten. Maar we mogen trots zijn op wat we doen en welke kant we opgaan.”

In de video wordt Olsthoorn bezocht door Nick Wolf, een consument die zijn oma wil verrassen. Oma speelt een belangrijke rol in zijn leven en verdient volgens hem iets bijzonders. Samen met Olsthoorn loopt hij door de kas om een passende orchidee uit te zoeken. “Hij vertelde dat zijn oma een vrolijk persoon is, het zonnetje in huis”, vertelt Olsthoorn. “Dus kozen we voor een mooie gele orchidee met een zonnig karakter.”

Emotioneel geefmoment

Tijdens de rondgang stelde Nick spontaan vragen, precies zoals iedere consument dat zou doen. Waarom zijn de lampen zo fel? Wat doen die schermen boven de kas? Olsthoorn legt in de video uit dat het om LED-belichting gaat, die energiezuiniger is dan traditionele belichting. En over het buitenscherm, een innovatie die als een soort parasol voor het kasdek dient, waardoor er minder gekoeld hoeft te worden, om zo energie te besparen. Het was nog wel een kunst om de innovaties op een simpele manier uit te leggen, vervolgt ze. “Maar



Margot van Hout



Ook aansluiten bij
'Hier groeit iets
moois'?

46

hij begreep best goed wat ik bedoelde en hij vond het heel erg leuk. Je merkt sowieso dat veel consumenten geïnteresseerd zijn: als je uitlegt waar we mee bezig zijn, begrijpen ze dat heel goed. Ze snappen dat onze sector misschien nog niet geheel duurzaam is, maar wel dat we enorme stappen zetten en wel degelijk op weg zijn naar nog duurzamer produceren."

Een belangrijk uitgangspunt van de videoreeks is authenticiteit. De consumenten in de video's zijn geen acteurs, maar echte mensen met een echt verhaal. Ook de reacties van de ontvangers — in dit geval de oma — zijn oprecht. Voor Olsthoorn was het bijzonder om later de reactie van de oma te zien. "Dat moment zie je normaal gesproken nooit als kweker. Je product gaat naar een tuincentrum of bloemist, maar je ziet niet dat iemand het als cadeautje geeft. Nu zag ik hoe emotioneel dat geefmoment was. Dat maakt de cirkel rond."

Strategische uitrol

Tot nu toe zijn drie video's geproduceerd, elk met een eigen thema. De video van Olsthoorn richt zich onder meer op energie en innovatie in de kas. Een tweede video, bij rozenkweker Portanova, zoomt in op het gebruik van biologische gewasbescherming. De derde video gaat over het gebruik van CO₂ uit de Rotterdamse haven om alstroemeria's te laten groeien bij Together2Grow.

De video's worden in zogeheten 'flights' uitgerold. De timing is zorgvuldig gekozen. Zo werd er bewust gepauzeerd rond feestdagen en Valentijnsdag, wanneer de aandacht voor andere producten groot is. Er zit een hele strategie achter, aldus Van Hout. "Dit is een belangrijke beweging voor ons, daar hebben we ons budget en

planning op afgestemd." Snippets van de video's zijn te zien op platforms als Facebook, Instagram, Marktplaats en diverse nieuwsplatforms als NU.nl en AD.nl. Daarvandaan kan worden gelinkt naar de complete filmpjes op de website van 'Hier groeit iets moois'.

De eerste resultaten zijn veelbelovend. De videosnippets van Julia Olsthoorn hebben een bereik van ruim drie miljoen, op sociale media verschijnen reacties van consumenten. "Het merendeel is positief", zegt Van Hout. "Ongeveer driekwart van de reacties is positief van toon. Natuurlijk zijn er altijd kritische geluiden, maar dat hoort erbij." PFFH voert ook consumentenonderzoek uit om te meten hoe de video's worden ontvangen en wat ze bijdragen aan de beeldvorming.

Sectorbrede oproep

Cruciaal in de beweging is de betrokkenheid van de sector zelf. Op de website van PFFH is een toolkit beschikbaar waarmee kwekers zelf hun verhalen kunnen delen, zoals voorbeeldteksten, visuals en richtlijnen voor sociale media. Door de hashtag van de beweging te gebruiken, wordt de zichtbaarheid vergroot en ontstaat er een gezamenlijke stroom aan positieve verhalen.

Dit is pas het begin, benadrukt Van Hout. "We hebben afgelopen maanden ook items in programma's als Nederland in Beeld en de Grote Tuinverbouwing op SBS6 en Klimaatbewust Werkt op RTL 7 gehad. We evalueren na elke fase wat werkt en wat beter kan. Misschien kiezen we in de toekomst voor andere vormen van content. Maar de kern blijft hetzelfde: via emotie en verbinding het verhaal van de sector vertellen."

TUINBOUW Kiest VOOR LANGE TERMIJN. WIJ OOK.

Als je in Nederland over tuinbouw praat, heb je het over innovatie, ondernemerschap, een sector die met beide voeten op de grond staat en tegelijkertijd naar de toekomst kijkt. Het is precies die combinatie die mij elke dag motiveert en waarom ik zo graag voor deze sector werk. En waarom wij bij aaff met overtuiging kiezen voor tuinbouw als ons specialisme.

Niet iedereen weet het, maar onze geschiedenis ligt letterlijk in deze sector. aaff is ontstaan uit Alfa en ABAB, coöperaties die zijn opgericht dóór boeren en tuinders. De sector vroeg om kennis, om ondersteuning, om financiële betrouwbaarheid en daarmee zijn onze wortels stevig in de tuinbouwgrond geplaatst. Die oorsprong bepaalt nog steeds wie wij zijn. Onze kernwaarden zijn geen mooie woorden voor op papier. Ze sluiten aan bij hoe tuinders werken en denken. De tuinbouw is een sector van doeners: nuchter, hardwerkend en altijd bezig met de volgende stap. Dat herkennen wij bij aaff, en daar voelen we ons thuis.

Tuinders kijken verder dan vandaag of morgen. Ze investeren in nieuwe rassen, technieken en kassen, vaak met het oog op de volgende generatie. Die manier van denken delen wij. In ons werk draait het niet om het snel halen van een jaarresultaat, maar om het bouwen aan iets dat blijft. We willen ondernemers helpen om keuzes te maken die zorgen voor continuïteit, stabiliteit en een toekomstbestendig bedrijf. In de glastuinbouw draait alles om precisie. Dat geldt net zo goed voor onze dienstverlening als

accountant. We leveren kwaliteit, onderbouwde adviezen en inzicht dat ondernemers verder helpt. Samenwerken zit diep in de sector verankerd. Ondernemers zijn gewend om aan te pakken en niet te veel woorden te gebruiken. Dat herkennen wij. Veel van ons werk speelt zich af achter de schermen. Maar die bescheidenheid heeft ook een keerzijde...

De tuinbouwsector innoveert continu, maar schreeuwt dat zelden van de daken. Wij zijn daar niet anders in. We werken hard aan fiscale optimalisatie, aan strategisch advies, aan bedrijfsoverdrachten, aan toekomstplannen, maar we vertellen te weinig wát we doen, en vooral: waarom dat ertoe doet. En dat mag veranderen. Want juist in een sector die voor enorme uitdagingen staat, is het belangrijk dat ondernemers weten dat wij naast ze staan. Niet alleen als accountant, maar als kennispartner, sparringpartner en adviseur die de sector kent. Daarom zijn we kennispartner van KAS Magazine. KAS Magazine is hét platform waar kennis, visie en praktijkervaring uit de sector samenkomen. Door ons hieraan te verbinden, zetten we een stap naar voren. We kiezen ervoor zichtbaarder te zijn, onze kennis te delen en actief bij te dragen aan de toekomst van de sector die ons al tachtig jaar voedt. Letterlijk en figuurlijk.

Mijn ambitie? Dat elke ondernemer in de glastuinbouw weet: voor inzicht, voor vooruitgang en voor financiële rust ben je bij aaff op de juiste plek. En ik kijk ernaar uit om via KAS Magazine te laten zien wat dat concreet betekent.

47

Lyndia van der Bij
is sectormanager tuinbouw bij aaff



INZET ROOFTRIPS PAKT GOED UIT VOOR FLOREIN GERBERA'S

De gerberateelt leent zich goed voor biologische bestrijding. De bloemen worden geoogst, het blad fungeert drie jaar lang als waardplant voor natuurlijke vijanden. Maar wat doe je als een plaag uit de hand dreigt te lopen? Jelle Zwemstra, teeltmanager bij Florein Gebera's, kwam vorig jaar voor de keuze te staan: chemisch ingrijpen of investeren in rooftrips om de uitbraak van Echinotrips de kop in de drukken.

48

Tekst: Wilma van den Oever

Fotografie: Sharon Schouten

De keuze viel op inzet van de natuurlijke vijand Franklinothrips vespiformis ofwel rooftrips. Achteraf gezien een goede keuze. Op het bedrijf in Naaldwijk licht Zwemstra, samen met Gert-Jan de Vast en Koen Merkus van Biobest toe hoe dit in zijn werk is gegaan. De Vast is adviseur geïntegreerde gewasbescherming bij Biobest, Merkus werkt internationaal voor het bedrijf en deelt de ervaringen uit onderzoek naar alle adviseurs van Biobest.

Gaas tegen motten

Steeds meer gerberatelers maken gebruik van biologische gewasbescherming. Enerzijds omdat dit past in de tendens naar een steeds duurzamere teelt, anderzijds omdat de mogelijkheden om chemisch in te grijpen steeds verder worden beperkt. "Volledig biologisch telen is niet eenvoudig", zegt Zwemstra. "Gerbera is wel een van de teelten die al ver is. Alles draait om biologisch evenwicht. Het voordeel van de gerbera, is dat je

alleen de bloemen oogst en de bladeren achterblijven in de kas. Daarbij kan je niet zonder gaas voor de luchtramen. Dat is essentieel om motten buiten houden. Als je die eenmaal binnen hebt, krijg je rupsen met als risico dat er chemisch moet worden ingegrepen. Wel komen er steeds meer groene middelen op de markt. "Die zijn alleen minder krachtig dan de breedwerkende chemische middelen en moet je daardoor weer vaker toepassen. Ons doel is om, ook als er chemisch moet worden ingegrepen, het biologisch evenwicht dat is ontstaan, zo min mogelijk aan te tasten."

Roofwantspopulatie groeit traag

In de gerberateelt, wordt er veelal gebruik gemaakt van de roofwants *Dicyphus errans*. "Deze 'alleseter' wordt door veel gerberatelers tegen een breed scala van plagen gebruikt", zegt De Vast. "De opbouw van de roofwantspopulatie gebeurt met behulp van bankerplanten en het



duurt vaak meerdere maanden tot de roofwants zich over de hele kas heeft verspreid. In 2024 trof Florein Gerbera's de eerste Echinotrips (*Echinotrips americanus*) aan in één van de afdelingen. Deze grotere en harigere tripssoort verdedigt zich goed en is er daardoor moeilijk onder te krijgen met alleen roofmijten. "Op dat moment hebben we samen met Biobest pleksgewijs, waar we een haard aantreffen, een proef uitgezet met de rooftrips *Vespiformis*-System (*Franklinothrips vespiformis*). We zagen dat de rooftrips zeker potentie had", zegt Zwemstra. De plaag verspreidde zich niet verder. Tot het voorjaar 2025.

Rooftrips of chemisch ingrijpen?

In april 2025 zag Zwemstra de Echinotrips in een andere afdeling plotseling sterk opkomen. Deze planten waren halverwege 2024 gepoot en volledig biologisch de winter ingegaan. De Echinotrips zat in de hele afdeling. Een flinke aantasting van

deze trips heeft als gevolg dat de bladeren van sommige planten helemaal grijs worden, met productieverlies tot gevolg. "In overleg met mijn scout Wouter Mooij van Mooij Gewasbescherming heb ik toen de afweging gemaakt om chemisch in te grijpen of vol in te zetten op de rooftrips *vespiformis*. Die keuze was niet eenvoudig. Volvelds rooftrips inzetten betekende een flinke investering, maar chemisch ingrijpen verstoort het hele biologisch evenwicht. Met als gevolg dat ook andere plagen als witte vlieg en spint hun kop weer zouden opsteken. Want ook daar zet de *Dicyphus* graag zijn tanden in." De keuze viel op inzet van de rooftrips. "En dat is honderd procent gelukt. Achteraf bezien, hebben we dus de goede keuze gemaakt."

Tot 2024 was de rooftrips *vespiformis* vooral op de markt als nicheproduct. "Doordat er steeds meer invasieve tripssoorten worden gesignaleerd,

hebben we als Biobest besloten deze rooftrips zelf grootschalig te gaan kweken”, licht Merkus toe. De vraag was vervolgens hoeveel je moet inzetten om de Echinotrips onder controle te houden. In overleg is besloten om in de periode van begin april tot eind juni eerst driemaal volvelds uit te zetten en daartussen wekelijks extra bij de haarden. Het aantal beestjes dat moet worden ingezet, hangt samen met de ernst van de aantasting en wordt per situatie bepaald.

‘Dicyphus krijgt tijd om **populatie op te bouwen**’

“De inzet van rooftrips heeft in dit geval heel positief uitgepakt. De Echinotrips is nagenoeg opgeruimd en dat gaf Dicyphus de tijd om een populatie op te bouwen in de kas. Inmiddels heeft de roofwants zich door de hele kas verspreid. Dat was het uiteindelijke doel. Op dit moment houdt Dicyphus de meeste plagen, ook Echinotrips, onder controle. De vespiformis is na het verdwijnen van Echinotrips sterk teruggezakt in aantallen. Toch kwamen we er deze week nog één tegen op een Echinotrips-plekje tegen”, zegt De Vast.

Graanpollen met luis

Zwemstra is blij dat hij in 2024 al ervaring heeft opgedaan met de inzet van rooftrips vespiformis. “Omdat we al hadden ervaren dat het pleksgewijs goed werkte, gaf dat vertrouwen in een goede afloop.” Floein Gerbera’s loopt voorop waar het pilots van nieuwe ontwikkelingen betreft. Zo loopt er nu een test met graanpollen met luis die helpen bij de opbouw van een populatie gaasvliegen en sluipwespen. Want biologische bestrijding van luis is nog een grote uitdaging in de gerberateelt. “De sluipwespen ontwikkelen zich in de graanpollen en verspreiden zich vervolgens over de kas om luizen te bestrijden. We doen graag mee aan proeven. Alleen op die manier kunnen we ons als sector verder ontwikkelen en een biologische aanpak verder helpen.” Daarbij benadrukt Zwemstra wel het belang van chemische middelen als back-up om te kunnen ingrijpen als dat noodzakelijk is.





SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

DUURZAAMHEID IN DNA VAN FLOREIN GERBERA'S

Florein Gerbera's teelt grootbloemige en minigerbera's op twee locaties in Naaldwijk met een totale oppervlakte van 3,5 hectare. De inzet van biologische bestrijding past in de filosofie van het bedrijf om zo duurzaam mogelijk te werken. Maar de aandacht voor duurzaamheid gaat verder. Zo zijn zonnepanelen geïnstalleerd en wordt gebruik gemaakt van LED-be-

lichting van gemiddeld 240 mmol. Dit maakt jaar- rondlevering van de bijna veertig soorten gerbera's mogelijk. De kassen zijn groen label gecertificeerd en drie schermdoeken zorgen voor optimale energiebesparing en voorkomen lichtuitstoot. De kaslucht wordt ontvochtigd met drygairs en het drainwater wordt ontsmet met ultrafiltratie.

ECHTE HERUITVINDING EERT HET VERLEDEN EN OMARMT DE TOEKOMST

Van bijna failliet naar een bedrijf van 6 miljard dollar. Dat is de reis van Lego de afgelopen twee decennia. De kern van dit succes? Duidelijkheid over wie je bent. Flexibiliteit in hoe je waarde levert. En verbondenheid met je doelgroepen. Succes zit in vooruitgang, niet in vervanging. Lego transformeerde terwijl ze trouw bleef aan wie ze is. Zo bouw je een merk dat generaties meegaat. Generatief groeien. Dat klinkt de tuinbouw toch als muziek in de oren? Want wat als het probleem de tuinbouw zelf is? De lessen van Lego als learnings voor het prachtige tuinbouw complex.

Tekst: Imagro

Fotografie: Unsplash

52

Eerder las je in KAS Magazine al over terminale serieusheid. Over te veel ego. En over de inspirerende reis die we met een aantal streekhouders uit de glastuinbouw hebben gemaakt. Deze reis, een echte NarrenCursus ging over narren, sparren en sarren. Hofnar in de tuinbouw. What's in a name: hof = tuin. Toch goed om daar nog eens over door te filosoferen. Narren Sparren en Sarren in tuinbouworganisaties. Dat is wat wij het liefst doen. Spelenderwijs samen werken. Door trends te zien, outside in te denken en samen te bouwen. In die zin is het elke keer weer een eye-opener en cadeau om met mijn collega-LSP-Masters het verschil te maken. LSP? . Ja. Lego Serious Play Masters. Gecertificeerde professionals die op een opbouwende creatieve manier strategie-sessies mogen begeleiden in 3D. Niet in 2D geeltjes plakken - aan ideeën geen gebrek - nee, 3D strategieën bouwen. Want iets wat je samen bouwt maak je niet kapot.

Legomethode

Even terug in de tijd. Begin deze eeuw was Lego – met een schuld van 600 miljoen - klinisch failliet. In 2003 verloor Lego (est. 1932), hou je vast, 1 miljoen euro per dag. De CEO Jørgen Vig Knudstorp startte destijds met 25 innovatieprogramma's om Lego er weer bovenop te helpen. Eén van die programma's sprong erbovenuit. Hij wilde in dat ene programma 'coute que coute' een wetenschappelijke onderbouwing vinden in een Lego-methode die leidt tot 100 procent commitment en 100 procent engagement. Zijn

stellingname: 'Hoe kan het zo zijn dat als ik mijn kinderen met Lego zie spelen dat ze allemaal 100 procent betrokken en enthousiast zijn, terwijl elke businessvergadering die ik heb slechts 20 procent engaged is en 80 procent wijselijk zijn mond houdt?

Uit dat innovatie-spoor is LSP geboren. En het werkt effectief. Fastforward: Lego is nu getransformeerd tot een wereldwijde krachtpatser met een omzet van 6 miljard dollar. Het is niet langer alleen een speelgoedbedrijf, maar een cultureel fenomeen dat zich uitstrekt over films, videogames, pretparken en digitale ervaringen.

Voor mij geldt er één ondernemersles die vaak dé methode is achter elke succesvol bedrijf. Dit past in het NEWS kompas van elke ondernemer. North East West South. Zet jouw kompas op de goede windrichting en vaar scherp aan de wind. Immers, als je geen stip aan de horizon hebt staat de wind altijd verkeerd.

- 1) New = Overrated. Oftewel innovatie – zeker ook in de tuinbouw - is belangrijk maar vaak rennen we te hard en te snel met ook te veel mensen achter innovatie aan. In die zin zou je R&D om moeten draaien. Meer Development, minder Research.
- 2) Execution = Everything. Elk bedrijf, verdient bottomline zijn geld met een hele goede executie.
- 3) World = A Village. Ben adaptief en attractief. Zie de wereld als een dorp. Pas je aan en val op. Dus gebruik



technologie en tijdzones om internationaal te versnellen. Dat geldt voor sales, social media, offshore en near shore.

- 4) Spread the word. Laat jouw klanten en stakeholders positief over jou praten door klanten tot fans te maken. Zet storytelling in. Laat hen ambassadeur zijn voor jouw bedrijf.

De NEWS-lessen van Lego

New = Overrated: trends najagen in plaats van focussen op de kernidentiteit. Blijf bij jouw kern-identiteit. Door nieuwe doelgroepen na te jagen, vervreemde Lego juist het publiek dat zijn succes had bepaald: kinderen en hun ouders.

Execution = Everything: overmatige expansie en onnodige complexiteit. Complexiteit verhoogde de kosten zonder waarde te creëren. Het antwoord is KISS: Keep It Simple Stupid.

World = a Village: niet adaptief zijn, niet inspelen op digitale disruptie. Toen videogames en digitale entertainment begin jaren 2000 dominant werden, moest Lego strategische samenwerkingen zien te benutten door het eigen ego los te laten. Meer Lego, minder Ego.

Spread the Word: Word of Mouth reclame. In plaats van digitale entertainment te bestrijden, omarmde Lego later het strategisch, door er anderen er over te laten praten. Laat anderen jouw merk promoten. Spread the word.

Verlies niet de les

In 2004 werd Jørgen Vig Knudstorp, CEO. Hij stelde één cruciale vraag: "Wat als het probleem Lego zelf is?" Knudstorp startte met een fundamentele vraag: waarom houden mensen van Lego? Het antwoord was duidelijk: creatief spel en verbeelding, imagination. In plaats van elke trend na te jagen, keerde Lego terug naar eenvoud, open creativiteit en verhalen.

Knudstorp sneed overtollig vet om het bloeden te stop-

pen. Hij wist hoe je merken moet bouwen. Kiezen om gekozen te worden. Immers niet kiezen is verliezen. Knudstorp wist: zonder kiezen blijf je kauwen. En dan zit er geen smaak meer in. Je verliest je karakter. Het productaanbod werd drastisch vereenvoudigd. En hij hield het midden tussen 'Nail the Niche' vs 'Nail the Mass'. In plaats van eindeloze niches koos Lego voor bewezen Blockbusters en (game)thema's zoals City, Technic, Harry Potter en Star Wars. Deze samenwerkingen werkten omdat ze Lego's identiteit versterkten in plaats van verwaterden. Verhalen speelden een sleutelrol: Lego liet mensen die verhalen zelf tot leven bouwen.

Lego's herstel was geen snelle oplossing of modieuze koerswijziging. Lego's verhaal is meer dan een bedrijfsherstel. Het laat zien dat succesvolle merken geen producten verkopen, maar bewegingen bouwen. Het was een krachtige les in ondernemerschap welke ook voor de tuinbouw relevant is:

- koester de ziel van jouw bedrijf.
- ben adaptief en attractief. Denk als Darwin, niet de snelste of beste in de soort overleeft, maar degene die zich het beste kan aanpassen.
- herontdek jouw merkidentiteit.
- stimuleer operationele discipline.
- stick to the plan: hou vast aan een duurzame strategie.

Conclusie

Van bijna failliet naar een imperium van 6 miljard dollar: de kern van succes is duidelijkheid over wie je bent, flexibiliteit in hoe je waarde levert en verbondenheid met je community. Echte heruitvinding eert het verleden en omarmt de toekomst. Succes zit in vooruitgang, niet in vervanging. De echte uitdaging is niet alleen adaptief vermogen (survival of the fittest, Darwin) en aanpassen. Nee juist ook attractief vermogen (survival of the sexiest), transformeren terwijl je trouw blijft aan wie je bent. Zo bouw je een merk dat generaties meegaat. Generatief groeien. Dat moet de tuinbouw als muziek in de oren klinken. Wat als het probleem de tuinbouw zelf is?

VUCA TE ZWAARD MET VUCA

De wederopstanding van Lego heeft waardevolle innovatie-lessen voor bedrijven die te maken hebben met verstoring, verlies van focus of financiële problemen. Lees ik daar de tuinbouw? Hoe vind je jezelf opnieuw uit? Zeker in onze huidige veranderende VUCA wereld ligt hier een belangrijke les voor ondernemerschap.

VUCA staat voor Volatile (volatiel, vluchtig), Uncertain (onzeker), Complexiteit en Ambiguity (vaagheid, dubbel). Dit kun je counteren met eenzelfde VUCA die jou als ondernemer gaat helpen om jouw bedrijf toekomstbestendig te houden: Vision, Understanding, Clarity, Agility.



hortibiz NEWSRADIO

De podcast studio
van Tuinbouw Nederland



Vanuit de podcaststudio in hartje Westland maakt Hortibiz krachtige content voor bedrijf en product. Moderators met actuele sector kennis en ervaren technici realiseren videopodcasts die gegarandeerd gehoord, gezien en gelezen worden.

'Eén videopodcast kan voor een hele maand social media content opleveren'

Romy Stuik
Podcast moderator

- Te horen op Spotify, te zien op YouTube
- Live op Hortibiz Newsradio
- Artikel met luisterlink op Goedemorgen Nieuws
- Volledige transcriptie voor website of blog
- Productie van meerdere snippets voor social media

Scan QR-code voor info of app 06 2375 7240



In samenwerking met 400 relaties produceerden wij al ruim 2000+ tuinbouwpodcasts, o.a. voor:



OPEN KAART SPELEN OM



56

Als groeispecialist, zoals Van Iperen al meer dan 100 jaar actief is, moet je van vele markten thuis zijn. Terwijl de ene specialist een plan maakt om plagen in de gerberateelt aan te pakken, komt een andere specialist met een advies om met biostimulanten de planten beter te laten wortelen. En weer een andere collega is als onderzoeker aan de slag om te zien hoe dat in de praktijk uitpakt...

Tekst: Ton van der Vliet
Fotografie: Sharon Schouten

Dat gebeurt allemaal bij Flower Harmony. Twan Breugem heeft samen met Roy Batist en Wouter van Dijk in 2024 de krachten gebundeld in deze kwekerij, die sterk gericht is op duurzaamheid. Ze hebben drie productielocaties en zijn aangesloten bij Colours of Nature. Breugem kent de firma Van Iperen al minstens twintig jaar als leverancier van meststoffen. Met hun ervaringen op het gebied van biostimulanten en gewasbescherming maakte hij pas kennis bij de geboorte van Flower Harmony.

Subtiel spel

Jan-Willem Spaargaren is sinds zijn studie

TE VERGROENEN

Tuinbouw Plantenteelt in Wageningen bovenmatig geïnteresseerd in onderzoek. Dat was toen al zo, en nu dertig jaar later, is dat nog steeds zo. Hij bestreek in de loop der jaren een breed gebied – zowel akkerbouw als (glas)tuinbouw – en vooral biostimulanten hebben zijn interesse. De vraag van Flower Harmony hoe zij hun planten extra weerbaar kunnen maken kwam voor hem dan ook als gelegen. Sander Vermeer is bij Van Iperen dé specialist op dit gebied. Hij kwam met een plan en een advies, en daarna was het de taak van Spaargaren om te onderzoeken hoe dat in de praktijk uitpakte. Nou, dat viel zeker niet tegen. Met hulp van planten- en zeewierextract lukte het in een jaar tijd om het gewas in de twee kraanvakken die voor de proef werden gebruikt weerbaarder te maken, en er werden ook beduidend meer bloemen geplukt. Het resultaat van een subtiel spel. “Bij toediening van biostimulanten is het voortdurend zoeken naar het optimum; als je te hoog zit gebeurt er minder, en als je te laag zit gebeurt er ook minder.”

Is het normaal gesproken al een hele kunst om de productie een of twee procent te plussen, hier ging de stijging in de proefvakken daar nog fiks bovenuit. Voor Twan Breugem reden de proef ook dit gehele jaar nog door te laten lopen. Overigens bekijkt hij de resultaten wel met een kritische blik. Komt die hogere productie nu door de inzet van die twee middelen, of speelde de lagere ziektedruk in een deel van het proefvak ook een rol? Dat zijn zaken waarover Breugem graag in gesprek gaat met zijn adviseurs. Spaargaren op zijn beurt doet er alles aan om al te hoog



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!



Jan-Willem Spaargaren

gespannen verwachtingen wat te dempen. "Sommige ondernemers verwachten een extra effect met de inzet van biostimulanten én gewasbescherming. Die hopen dan dat één plus één 'drie' oplevert. Maar zo werkt het natuurlijk niet. Als één plus één uiteindelijk 2,1 oplevert vind ik dat al heel mooi. En dan nog zeggen sommige ondernemers dat het ze toch een beetje tegenvalt! Dat geldt overigens niet voor Twan hoor, die staat heel nuchter in die discussie."

Zoeken naar balans

Het zijn juist die 'levendige discussies' waar Joost van Os, gewasbescherming specialist bij Van Iperen, veel waarde aan hecht als hij bij deze kwekerij over de vloer komt. Waarom? "Omdat we daarmee verder komen als we groener en weerbaarder gerbera's willen telen." Op dat vlak zijn nog de nodige stappen te zetten. Als Breugem een opsomming begint van de plagen waar hij mee te maken heeft, lijkt daar geen einde aan te komen: "Mineervliegen, luizen, tripsen, witte vlieg, spint, rupsen, oorwormen... het zijn er te veel om op te noemen en dat maakt het wel uitdagend ja."

"Zoeken naar de juiste balans," is daarop het antwoord van Van Os. "Een gewasbehandeling uitvoeren op de ene plaag kan betekenen dat een andere plaag juist weer uitbreidt. Dat is dus een continu spanningsveld. Daarom maken we steeds een planning voor de komende twee weken én kijken we tegelijk ook een jaar terug om te zien wat we toen hebben gedaan."

Meer noodzaak dan luxe

Breugem, die in 2011 in de gerberateelt begon in het bedrijf van zijn vader in Made, kan zich niet anders herinneren dan dat er ook al in die tijd biologie werd ingezet. "Met dat verschil dat je toen verdeeld over een jaar misschien over drie verschillende beestjes praatte. Vandaag de dag zetten we wel vijftien verschillende beestjes in." Om al dat

gekrioel in de kas in goede banen te leiden wordt er extreem veel gescout. Joost van Os komt daarvoor wekelijks langs, en daarnaast is ook een medewerker van Flower Harmony bijna fulltime bezig met scouten en plaat-tellingen. Is dat allemaal de moeite waard? Volgens Van Os is daar geen twijfel over. "Iedereen begint te begrijpen dat groener telen vandaag de dag meer noodzaak dan luxe is. En het vliegwiel draait inmiddels. Hoe meer telers instappen, en hoe meer kennis we vergaren én delen, hoe beter het is. We zitten op de goede weg."

Gezonde druk

Breugem herkent zich in dat beeld. "Via EveryD Flowers, is Colours of Nature nauw betrokken bij de lopende pilot '100% Groen Geteeld'. En vanuit onze motivatie zetten wij onze kwekerij ook doorlopend onder druk om zo duurzaam mogelijk te werken." Daarbij is communicatie een sleutelbegrip, zoals Flower Harmony ook op de eigen website aangeeft. "Je moet elkaar weten te vinden. Helder omschrijven wat de doelen zijn, goed contact met elkaar houden en open en eerlijk zijn. We hebben stevige discussies en zijn kritisch naar elkaar. Wat dat betreft hebben we op ons vakgebied al grote stappen gezet. D'r lopen talloze proeven bij de nodige kwekers en die info wordt goed gedeeld binnen de gerbera-sector. De intentie om het groener te gaan doen is er volop. Wat dat betreft gaan we met z'n allen in de goede richting."

Van Os: "Met openheid kom je volgens mij ook het verst. Als jouw buurman tomaten gaat ruimen en jij weet dat niet dan heb jij ineens een kas vol met witte vlieg. Maar ook, hoe schoon levert jouw leverancier aan? Is die daarin open? Heeft ie zwaar chemisch behandeld waardoor jouw biologie niet op gang komt? Hoe meer we van elkaar weten, hoe beter we kunnen inspelen en ingrijpen waar dat nodig is. Open kaart spelen dus, daar zijn we allemaal bij gebaat als we groener en weerbaarder willen telen."



'ZOEKEN NAAR **OPTIMUM**
VOOR TOEDIENEN
VAN BIOSTIMULANTEN'

'DIGITAL ENERGY REDT TELERS, NEDERLAND GERED DOOR TUINBOUW'

Digital Energy bouwt datacenters die veel warmte produceren voor bedrijven die het nodig hebben. Onder andere in de tuinbouw. Dit betekent gratis warmte voor tuinbouwbedrijven en goede benutting van de restwarmte van datacenters. In combinatie met WKK's, accupakketten en zonnepanelen kan een decentraal energiesysteem ontstaan dat op korte termijn al een oplossing kan bieden voor het overvolle energienet.

Tekst: Wilma van den Oever

Fotografie: Nooi van Maarsen

60

Carlos Reuven, oprichter en CEO van Digital Energy is ervan overtuigd dat er in het energienetwerk veel meer plaats is voor decentralisatie. "Voor de nabije toekomst biedt decentralisatie van de energieproductie een oplossing voor het overvolle netwerk. Dat vraagt ook om decentrale consumptie van energie. Door onze 'digital energy centers' te koppelen aan tuinbouwbedrijven en dit verder te combineren met zonnepanelen, accu's en WKK's zijn er veel mogelijkheden om vraag en aanbod van energie decentraal op elkaar af te stemmen op een duurzame manier. Met meer rendement voor alle partijen."

De beste optie kiezen

Zo is Digital Energy onder andere bezig met een traject waarbij een datacenter is gerealiseerd bij een glastuinbouwbedrijf in Limburg. De burens hebben een zonnepark met een capaciteit van 30MW. "In de zomer leveren die zonnepanelen veel overcapaciteit waardoor ze op zonnige dagen soms worden afgeschakeld. Door de combinatie te maken met datacenters, een glastuinbouwbedrijf en bijvoorbeeld een accu zijn we veel flexibeler om altijd te kunnen kiezen voor de beste optie. Iedereen profiteert daarvan. De tuinder, de beheerder van het zonnepark en het net. Dat neemt niet weg dat er in de zomermaanden sprake kan zijn van een overschot aan warmte. "We denken er over na hoe we

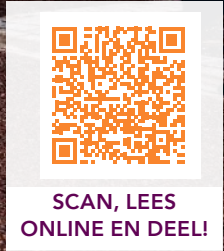
dat ook zo efficiënt mogelijk kunnen inzetten", zegt Reuven.

Onderdeel van de transitie

Volgens Reuven is de tuinbouw bij uitstek een sector om deze technologie te omarmen. "Telers zijn altijd 'early adapters' van nieuwe technologieën. Zij zien ook dat de wereld om ons heen verandert en willen onderdeel zijn van de transitie. Met de koppeling aan een datacenter, zijn ze dat ook." De techniek van Digital Energy heeft zich inmiddels bewezen. "Bijvoorbeeld op de campus in Noord-Noorwegen. Deze installatie draait inmiddels twee jaar en voorziet de lokale co-living campus dagelijks van warmte. Bij temperaturen die dalen tot dertig graden onder nul, moeten mensen op één ding zeker kunnen vertrouwen en dat is hun warmtetoevoer. De praktijk heeft uitgewezen dat dat goed functioneert. We zijn ervan overtuigd dat deze techniek ook veel kan betekenen voor Nederland. Digital Energy kan tuinders redden die nadelige gevolgen ondervinden van de energiecrisis. Zo kan de tuinbouw Nederland 'redden' in de energietransitie", stelt Reuven.

Doelstellingen emissievrij telen

Jelmer ten Wolde, Head of Product bij Digital Energy, geeft aan dat op dit moment veertien vergunningstrajecten lopen met diverse gemeentes. Drie vergunningen zijn inmiddels



verleend. De daadwerkelijke uitvoering is voorzien voor begin 2027. “Wij ontzorgen de tuinders die hieraan willen meedoen. Het hele ontwerp voor een datacenter met de bijbehorende infrastructuur verzorgen wij. Vervolgens wordt dit ingediend bij de betreffende gemeente. We zien dat sommige gemeentes hierin sneller acteren dan anderen. Iedereen staat achter het concept, maar nog niet iedereen is er bekend mee. Wij geven presentaties en lichten toe hoe we tuinbouwbedrijven kunnen helpen aan duurzame energie en tegelijkertijd een bijdrage kunnen leveren aan de energietransitie. We kunnen niet om de AI-revolutie heen en ook niet om het feit dat alle berekeningen die in datacenters worden uitgevoerd een enorme hoeveelheid warmte produceren. Door die warmte te gebruiken in tuinbouwbedrijven helpen wij de tuinbouw hun doelstellingen omtrent emissievrij telen te kunnen halen.”

Standaard AI-infrastructuur

Als datacenters meer warmte opwekken dan telers zelf kunt benutten, is een warmtenet richting omliggende bedrijven een optie. De opbrengsten hiervan worden gedeeld tussen Digital Energy en de teler bij wie het datacenter staat. Een andere optie is ondergrondse warmteopslag, mits de juiste vergunningen zijn verleend. Water van circa 55°C kan in de zomer worden opgeslagen in de

bodem en in de winter weer worden ingezet. Ondertussen kan de WKK gewoon blijven draaien. “Die krijgt juist een belangrijkere rol als back-upvoorziening,” aldus Ten Wolde.

Hoewel iedereen dagelijks gebruik maakt van AI, is er toch veel maatschappelijke weerstand tegen de bouw van grote datacenters. Digital Energy ziet dat anders. “Aparte Watts voor verwarming en rekenkracht is niet de oplossing. Je moet optimaliseren wat er al is, zodat je dezelfde energie kan benutten voor warmte én rekenkracht,” zegt Ten Wolde. Door de datacenters in een kas te plaatsen, ziet de omgeving er niets van. De tuinder ontvangt huur voor het grondgebruik.

Behoeftte groeit

Afsluitend wil Carlos Reuven nog kwijt dat het belangrijk is voor Europese landen om te zorgen voor hun eigen AI infrastructuur en concurrerend te blijven op het wereldtoneel. “Landen die hun eigen data beheren en op zichzelf kunnen vertrouwen, zijn sterker. Het is een van de redenen waarom Nederland wereldwijd vooroploopt: het land is zelfvoorzienend en creëert zijn eigen veiligheid. Dat moet ook gelden in de digitale wereld. Digitale soevereiniteit is net zo belangrijk als nationale veiligheid.”





KRACHTENBUNDELING ROND NEMATODEN

Het is een product dat met het blote oog niet zichtbaar is, maar een kweker geeft er op jaarbasis soms duizenden euro's aan uit. En dan nog heb je geen 100% zekerheid dat nematoden, want daar hebben we het hier over, succesvol zijn. Hoe en wanneer je de aaltjes inzet en ook hoe ze behandeld worden is allesbepalend. Het vereist een nauwe samenwerking tussen leverancier, distributeur én eindgebruiker van deze minuscule gewasbeschermertjes, waarvan er honderdduizenden per vierkante meter worden ingezet.

Tekst: Ton van der Vliet
Fotografie: Sharon Schouten

Aan tafel bij The Mastergrowers (pothortensia) in De Lier zit een schat aan ervaring op dit gebied. Teelt- en projectmanager Alex Stolze waakt over een tweetal Mastergrowers-locaties (14 en 10 hectare) en zit inmiddels 28 jaar in de tuinbouw. Productspecialist Bart van Paassen adviseert namens Royal Brinkman telers over biologische en chemische gewasbescherming. En Wessel van Vliet (Crop Manager Glastuinbouw bij BASF) kent onder andere de fabriek in Engeland waar BASF al sinds 2012 nematoden kweekt.

Bierbrouwerij

Een locatie die uitblinkt door efficiency. Wessel van Vliet: "Het lijkt nog het meest op een bierbrouwerij, met overal enorm hoge stalen ketels. In negen tot twaalf weken worden daar de aaltjes gekweekt die we onder de productnaam Nemasys op de markt brengen. De afgelopen jaren hebben we heel veel ervaring opgedaan welke plagen we succesvol met nematoden kunnen bestrijden én ook welke niet."

Telers van pothortensia's zijn volgens Alex Stolze al zeker vijftien jaar bezig om groener te telen. En het is zondermeer klaar dat nematoden een effectief wapen vormen. Hij gebruikt Nemasys F tegen trips en Nemasys C tegen sciara muggen. Maar makkelijk is het zeker niet. Een streng en strak protocol is daarbij voor Stolze een absolute 'must'. Ze telen hun kleine pothortensia's in vier fasen en in elk fase zetten ze aaltjes in. De verwerking daarvan gebeurt zo vers mogelijk. Als het advies luidt 'binnen 2,5 uur verwerken', dan zorgt Stolze dat hij daar ver onder blijft: "We willen aan de goede kant zitten. Neem je dat niet zo nauw dan creëer je schijnveiligheid"

Biodiversiteit

Adviseur Bart van Paassen knikt instemmend bij die woorden. "Werken met biologie is maatwerk. De temperatuur luistert nauw en je moet de aaltjes goed mengen. En meteen verwerken. Een partij een tijdje laten staan is geen goed idee. Dan zakken de aaltjes naar de bodem en verstikken elkaar." Grootste uitdaging in de hortensiateelt begint na de 'koelfase' waarin de plantjes acht tot tien weken in de koelcel verdwijnen. Spint, trips en luis overleven die kou, maar dat geldt niet voor de bestrijders. Dus is het zaak om na die koelfase met een verse lichte nieuwe en jonge bestrijders de zaak weer zo snel mogelijk op orde te krijgen. Van Paassen is tweewekelijks aan het scouten en adviseren bij Mastergrowers – waar twee eigen medewerkers ook nog intensief scouten – en bij deze 'herstart' worden de contacten nog frequenter. "Gaan we anders inzetten?"

méer inzetten? 'bijcorrigeren' met een spint- of tripsmiddel? allerlei scenario's passeren dan de revue."

"Het is topsport" zo noemt Stolze het streven om doorlopend 'door een groene bril te blijven kijken'. Waarbij in zijn ogen het speelveld als gevolg van allerlei regels niet helemaal eerlijk is. Biologische aanpak vereist nu eenmaal tijd en die is er niet altijd. "Dat maakt de onzekerheid groter. Met z'n allen zijn we steeds bezig om 'groener, groener, groener' te gaan, maar als het fout gaat is er geen apotheek die ons kan helpen. We spelen op Champions League-niveau, maar moeten het dan tegen Barcelona opnemen met één been in het gips!" Van Paassen en Van Vliet moeten in eerste instantie lachen om die laatste vergelijking, maar vinden hem wel heel toepasselijk.

Hoge kwaliteitseisen

Wessel van Vliet erkent dat de marges steeds smaller worden. Er vallen steeds meer chemische middelen af. Nou heeft een groot concern als BASF het voordeel dat het een lange adem heeft en kan putten uit een reservoir met middelen die soms al meer dan twintig jaar in de pijpleiding zitten en getest worden. Maar wat daarvan de eindstreep haalt is toch beperkt. "En dat zijn dan soms middelen uit dezelfde chemische groepen, die dus dicht bij elkaar liggen, wat de kans op resistentie verhoogt. We zien als het ware een versmalling in diversiteit." De productie van nuttige nematoden wordt weliswaar opgevoerd, maar daar kiest BASF niet voor de makkelijkste weg, zo moet Van Vliet bekennen. "Wij produceren vanuit een chemische achtergrond. Dat houdt in hele hoge kwaliteitseisen. Als een 'batch' ook maar een fractie afwijkt, dan gaat die hele batch weg. Soms zitten we onszelf in de weg, omdat we niet altijd kunnen leveren, maar we hebben altijd wel een product dat voldoet."

Criminelen

Over de samenwerking met zijn leverancier en distributeur heeft Alex Stolze geen klagen. "We willen het goed doen met elkaar, en we kunnen ook niet zonder elkaar. Dat vertaalt zich in de praktijk in elkaar aanspreken, elkaar wakker houden." Voor de instanties die de regels opstellen én bewaken heeft hij minder lovende woorden over. Aan sommige regels kan hij zich letterlijk groen en geel ergeren. "Als ik 14 hectare bespuit geldt dat als één toepassing. Als ik heel compact ben en slechts een halve liter gebruik om één specifieke plekje aan te pakken dan geldt dat ook als één toepassing. Met maximaal twee toepassingen per jaar ben je dan snel uitgepraat. Als er dan berichten in de pers ver-



V.l.n.r. Alex Stolze, Bart van Paassen en Wessel van Vliet



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

schijnen dat een groot deel van de telers zich niet aan de etikettering houdt, dan kan ik me daar enorm over opwinden. Dat wordt gebracht alsof wij een stelletje criminelen zijn. Terwijl er een heleboel kwekers zijn die juist hun nek uitsteken om de biologische kant op te gaan.”

Beurs

En dat laatste is en blijft een lastige puzzel, zo erkent het drietal aan tafel volmondig. Bart van Paassen: “Met chemie

heb je een afdodingsmiddel dat meteen werkt. Vandaag spuiten en op korte termijn ligt alles plat. Biologie werkt anders. Dat vereist maatwerk en je hebt geen direct resultaat. Het is een kwestie van vertrouwen dat je in onderling overleg de juiste aanpak kiest. En een kwestie van rekenen. Want je kunt er wel een karrevracht kostbare biologie ingooien, maar de teler moet ook nog eens denken aan een gezonde beurs en zorgen dat er aan het einde van de rit onderaan de streep nog wel wat overblijft.”

Contact

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

Aan dit nummer werkten mee:

Lyndia van der Bij / Roger Engelberts / Annemarie Gerbrandy / Harm Koningen / Ank van Lier / Wilma van den Oever / Miranda Schenk / Lise Schregardus / Jacco Strating / Maaïke Strating / Ton van der Vliet

Coverfoto:

Lianne Torn-Boschman / Salted by Salt

Fotografie:

AgroEnergy / GreenTech / Wim van Groenendaal / Division Q / Nooi van Maarsen / Sharon Schouten / Johan Seijbel / Lianne Torn-Boschman / Universiteit Maastricht / Unsplash / Werkgeverslijn land- en tuinbouw

Vormgeving:

Diseno Vormgeving

Druk:

Vellendrukkerij BDU

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 verlengd. Beëindiging van het abonnement kan door uiterlijk drie maanden voor het einde van de lopende abonnementstermijn per mail op te zeggen. Indien u meerdere exemplaren van KAS wilt ontvangen binnen uw organisatie, kunt u contact opnemen via jacco@kasmagazine.nl voor een speciaal aanbod. Aanpassingen van abonnementsgegevens kunnen eveneens via het contactformulier op www.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 artikelen, 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 samengesteld. De uitgever, redactie en auteurs zijn niet aansprakelijk voor schade die het gevolg is van beslissingen die worden genomen op basis van redactie, vormgeving en advertenties in KAS. Niets in deze uitgave mag worden veeveelvoudigd, opgeslagen of openbaar worden gemaakt zonder uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van de uitgever, auteur en fotograaf.

Privacy

KAS respecteert uw privacy. De door u verstrekte gegevens worden daarom enkel gebruikt ter uitvoering van de gesloten sales- en/of abonnementsovereenkomst en om u te informeren over relevante activiteiten en diensten van KAS.



GREENTECH & FLOWERTRIALS

Na HortiContact gaan we alweer aftellen tot de volgende tuinbouwevenementen. In juni vinden GreenTech Amsterdam en de FlowerTrials plaats. Eind mei blikken we in KAS vooruit op deze internationale publiekstrekkingen. Maar we hebben ook weer een verrassend coverinterview en reportages over onder andere ondernemen, verduurzamen, innoveren en energie. Heb je redactionele tips of andere suggesties voor het magazine of voor ons online kennisplatform? Of wil je samenwerken met KAS? Neem dan contact op via jacco@kasmagazine.nl of tel. 06-18827446 om de mogelijkheden te bespreken of kijk op www.kasmagazine.nl.

Bedankt voor een geslaagde editie!

**10 & 11
februari '27
Evenementenhal
Gorinchem**

We zien je graag bij de volgende editie van HortiContact. Noteer de datum alvast in je agenda!

SAVE THE DATE

www.horticoncontact.nl

   HORTICONCONTACT


HortiContact

by EASYFAIRS

Samen vooruit

aaff staat naast je met lef en expertise over
toekomstbestendig ondernemen in de tuinbouw



aaff Naaldwijk
Tiendweg 6
088 253 24 50
naaldwijk@aaff.nl

aaff.nl/tuinbouw

aaff is trotse partner van KAS