KAS MAGAZINE 2025
NUMMER 4 / € 10,95

kas

VOOR TUINBOUWONDERNEMERS

MANDY DUIJNISVELD:
Nieuwe generatie met passie voor paprika's

VERDER IN DEZE KAS: VDE PLANT / ZEEWIER / BLUE RADIX / GENSON / EASYTOOL / U GRAND BATTERIJOPSLAG / NOVEL FOOD / VAN GEEST / VD HOLLAND / CBAM / WATERCOACH EN MEER…

HortiContact

25 & 26 februari ‘26

Evenementenhal Gorinchem

Samen trots op de Nederlandse glastuinbouw

HortiContact 2026 komt volledig vernieuwd terug! Ontdek slimme kasoplossingen in het KASLokaal, ervaar de nieuwste trends in de sierteelt op het Sierteeltplein en ontmoet collega’s op het bruisende Netwerkplein. Twee dagen vol inspiratie, praktische tips en concrete innovaties voor jouw dagelijkse werk in de glastuinbouw.

www.horticontact.nl

GEEN VLIEGENDE START, BONUS OF GANGMAKER

Begin deze maand was ik aanwezig tijdens de Wieler-Zesdaagse in Rotterdam Ahoy. Een jaarlijks spektakel met een mooie mix van topsport en entertainment. KAS was dit jaar mediapartner van het event en daarom mocht ik samen met een groep kennispartners aanwezig zijn. Een mooie gelegenheid om in een ongedwongen sfeer bij te praten. En we waren niet de enige gasten uit de glastuinbouw. Op een speciaal tuinbouwplein hadden ook andere bedrijven een tafel gereserveerd om gasten een leuke avond te bieden.

En leuk was het. Lang niet iedereen was wielerfan en de vele disciplines in het baanwielrennen maakten het er ook niet bepaald makkelijker op, maar de gedrevenheid van grote namen als Harrie Lavreysen, Matthew Richardson en Jeffrey Hoogland zorgden wel voor herkenning en waardering. Want zoals een teler zich dag in dag uit inzet om topprestaties te leveren, zo gaat ook een baanwielrenner alleen voor het hoogste podium. Beiden delen dezelfde onverzettelijkheid en passie.

Maar waar dat in het baanwielrennen de laatste jaren wordt beloond door groeiende belangstelling van het publiek, wordt de glastuinbouw juist van veel kanten tegengewerkt. De politiek zorgt voor toenemende regeldruk en maakt het niet makkelijk om transities in duurzaamheid en energie door te zetten. En ook vanuit de maatschappij wordt de sector vaak té kritische bejegend. Het zorgt ervoor dat jonge ondernemers zoals Mandy Duijnisveld, die de cover van deze uitgave siert, zelfs twijfelen over de toekomst.

Laten we daarom juichen voor onze tuinbouwtalenten, zoals we dat ook doen langs de wielrenbaan. Want telers krijgen geen opwarmronden, vliegende start, bonuspunten, gouden buzzers en gangmakers. Zij moeten het op eigen kracht doen en herkansingen zijn er niet. Laten we hen daar de waardering voor geven die zij verdienen.

Jacco Strating
Uitgever KAS Magazine

ASPERELLO®

T34 Biocontrol®

Krachtig bodemfungicide van BioWorks!
Beschermt aardbeien tegen *Phytophthora, Pythium* en andere bodemziekten. Ondersteunt de wortelgezondheid.

- ✓ Biofungicide met ***Trichoderma*** asperellum stam T34
- ✓ **Beschermt** én **stimuleert wortelgroei**
- ✓ Actieve **ziektebestrijding** én **plantversterking**

Meer info of bestellen?
Contacteer Biobest Nederland. Scan de QR-code of surf naar **biobest.com**.

biobest®
DIVISION OF BIOFIRST GROUP

INHOUD

INNOVEREN
Schimmels aangepakt / 8

VERDUURZAMEN
Zeewier uit de kas? / 18
'Easy' start in footprinting / 28

DIGITALISEREN
Rassen kiezen met AI / 24
AI met 'personal touch' / 36

GROEIEN
Actief klimaat in aardbeien / 32
Maximaal biologische opkweek / 52
Watercoach biedt inzicht / 64

EVENEMENT
Wat biedt HortiContact? / 40

ENERGIE
Kansen voor batterij / 44

ONDERNEMEN
De kracht van het verhaal / 56

GEZONDHEID
U Grand legt 'winterpuzzel' / 70

INTERVIEWS
Coverinterview: Mandy Duijnisveld / 10
Peter Kalkman, Van Iperen / 60

COLUMNS
Daniel Lopez Lacasa / 23
Roger Engelberts / 69

SERIES
Brightlands / 48
A Growers Climate / 54

VERDER
Voorwoord / 3
Kort / 6
Colofon en volgende uitgave / 74

KORT

ranking the grower

De verkiezing Ranking the Grower is in volle gang. De genomineerde bedrijven zijn inmiddels druk bezig met het beantwoorden van de vragenformulieren, de vakjury staat in de startblokken om de kandidaten te beoordelen en te ranken. De zoektocht naar de meeste duurzame tuinbouwbedrijven eindigt vervolgens op HortiContact. Op 26 februari, aan het eind van de tweede beursdag, worden de winnaars bekend gemaakt tijdens het Ranking the Grower Event. Dan zal duidelijk worden wie de nummers 1, 2 en 3 zijn geworden in de categorieën Groenten, Bloemen en Planten. Maar… daar houdt het nog niet helemaal op. Want ná HortiContact is het aan jou. Dan kun jij jouw stem uitbrengen op jouw favoriete nummer 1. Wie van de drie categoriewinnaars moet de overall winnaar worden van Ranking the Grower 2026? Houd de kanalen van KAS en HortiContact in de gaten voor meer informatie en breng ook jouw stem uit! Wil je aanwezig zijn tijdens het besloten Ranking the Grower Event? Lees dan hieronder hoe je kans maakt op 2 tickets!

WINACTIE!

Ben jij geen oud-winnaar en behoor jij ook niet tot de genomineerde tuinbouwbedrijven voor Ranking the Grower 2026, maar wil jij toch graag van de partij zijn tijdens het besloten Ranking the Grower Event op 26 februari in Evenementenhal Gorinchem? Stuur dan een mail naar info@kasmagazine.nl, vertel waarom jij niet mag ontbreken op het event en maak kans op 2 tickets om het event als ‘special guest’ bij te wonen. Deelname is mogelijk voor iedereen. Stuur jouw mail vóór 9 januari.

WERKEN & LEREN

In voorgaande jaren ontving je in december altijd de speciale Werken & Leren-uitgave van KAS. Dit jaar hebben we dat speciale magazine verschoven naar januari. Een mooie start dus van het nieuwe jaar!

Met KAS Werken & Leren zetten we de tuinbouwsector in de spotlights. Medewerkers van verschillende bedrijven vertellen wat deze sector zo leuk en uitdagend maakt om in te werken en nemen je mee in hun persoonlijke ontwikkeling en ambities. De uitgave wordt niet alleen verzonden naar de vaste ontvangers van KAS, maar ook naar zo'n 2.000 studenten door heel Nederland. Op die manier willen we de tuinbouw ook onder de aandacht brengen buiten de sector. Bedrijven die dit jaar deelnemen zijn Nitea, KUBO, Van Iperen, ACRES, HAS, Stolze, bQurius, Van der Voort, Inholland, Kasgroeit, Artechno Growsystems, Opti-flor, Rijk Zwaan, Werkgeverslijn, Schenkeveld, Syngenta en Florpartners.

KAS Werken & Leren valt medio januari ook bij jou door de bus. Ontvang je KAS nog niet? Neem dan snel een abonnement via kasmagazine.nl of bestel het magazine eenmalig.

VDE PLANT PAKT SCHIMMELS AAN

Twee verschillende wortelproblemen (Phytophthora en Ceratocystis) op twee tuinen met elk hun eigen watersysteem; dat was waarmee Marcel van Rijn, productieleider bij VDE plant in Woubrugge begin dit jaar geconfronteerd werd. Toen behandeling met een middel op basis van fungicide niet voldoende resultaat opleverde, schoot Van Rijn te binnen dat hij eerder iets gelezen had over een speciale pomp die 'water ioniseert'. Zou dat misschien iets zijn?

Tekst: Ton van der Vliet
Fotografie: Sharon Schouten

Het artikel dat Van Rijn had gelezen stond in november 2024 in KAS Magazine en berichtte over de waterionizers die Freshwater toen net op de markt had gebracht. Een energiezuinige circulatiepomp die water door een speciale 'device' pompt en zorgt voor schoon water met minder algen, minder virussen en pathogenen en minder micro-organismen. 'Interessant' dacht Van Rijn bij de eerste lezing. "Maar omdat die problemen bij ons op dat moment niet speelden, blader je snel door naar het volgende artikel."

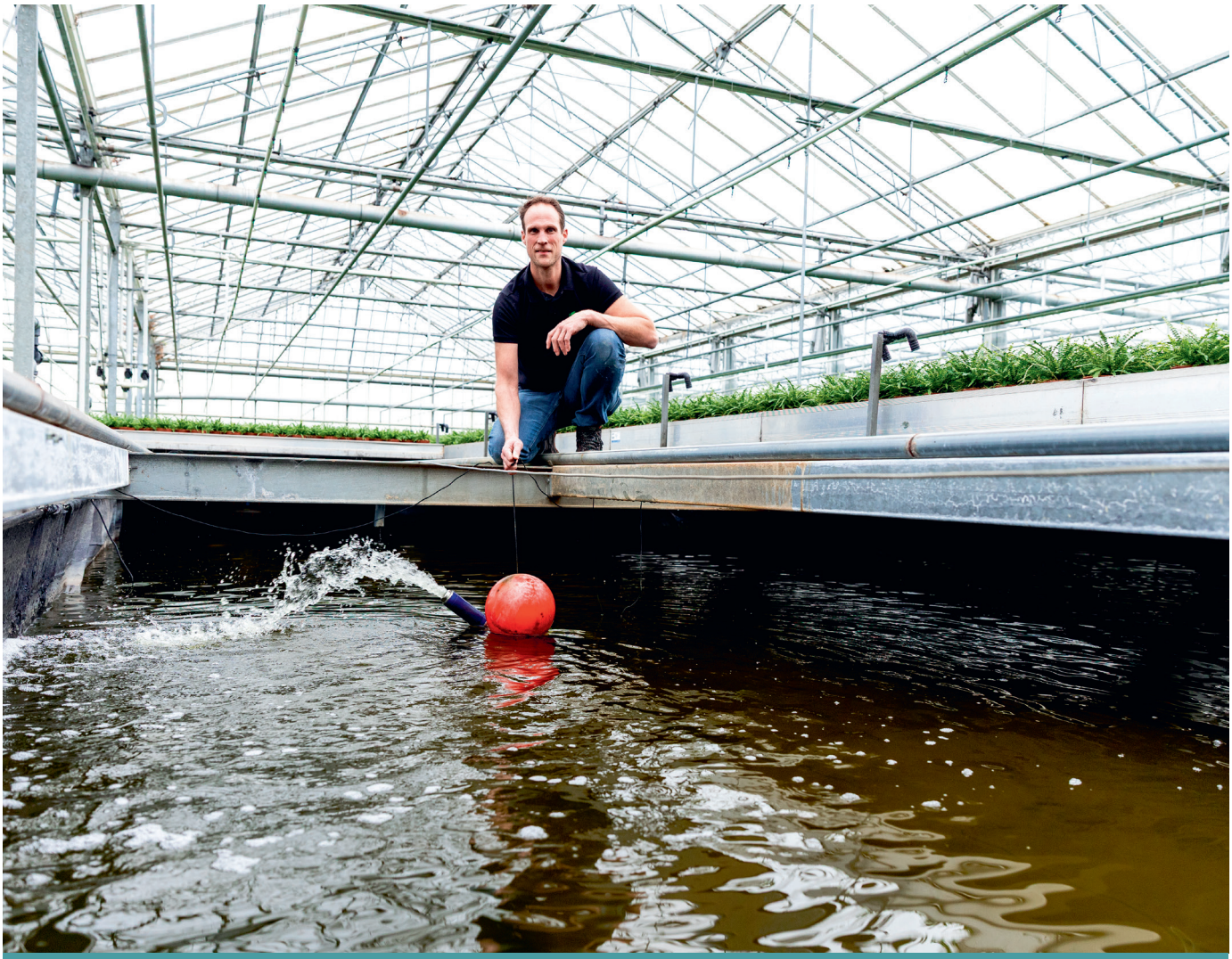
Rondje bellen

Dat veranderde dit voorjaar op slag, toen Van Rijn en zijn collega productieleiders schrokken van de bruinige en snottige wortels die ze zagen, en er in enkele weken tijd duizenden planten 'omvielen'. Ze kwamen er vervolgens achter dat de oorzaak van al die narigheid in hun watersysteem school. "Toen 'popte' dat verhaal weer bij me op en zijn we vervolgens een rondje gaan bellen met kwekers die al ervaringen hadden opgedaan met de aanpak van Freshwater."

De werking van de Freshwater-device en pomp, die je op je bestaande watersysteem kunt aansluiten, maar die je ook 'los' in je retourwaterbassin kunt gooien, berust op ionisatie. Waterionisatie is een proces waarbij watermoleculen zich splitsen in waterstof- en hydroxide-ionen wat onder andere effect heeft op de zuurgraad van het water en verontreinigingen aanpakt. "Het is een nieuw en nog vrij onbekend verhaal. Zeker geen standaardmethode die we al jaren uit de literatuur kennen. Enige scepsis van onze kant was er in het begin zeker wel. Maar voor ons telde op dat moment vooral de vraag: 'helpt het wel of niet?' Op basis van dat rondje bellen én het feit dat het investeringsbedrag te overzien was hebben we gezegd dat we het gewoon gingen proberen."

Voorzichtig begin

Van Rijn is als scholier bij VDE plant begonnen. Dat was ruim twintig jaar geleden. Inmiddels is hij mede-eigenaar van dit bedrijf dat met 80 medewerkers op 12 hectare planten kweekt, verdeeld over de hoofdvestiging van 8



hectare in Woubrugge en enkele huurtuinen. Van Rijn kent het bedrijf inmiddels van haver tot gort. Nadat het besluit was gevallen om met Freshwater in zee te gaan, begonnen ze voorzichtig met één pomp op een van de twee tuinen op de hoofdvestiging. Simpelweg om te kijken of het zou werken. Toen dat het geval bleek te zijn, de watermonsters toonden zichtbaar aan dat het water schoner was geworden, besloten ze om ook op de tweede tuin te gaan ioniseren.

Heksenkring

Behalve aan de watermonsters kunnen ze de resultaten ook aan de planten aflezen. De verwoestende werking van Phytophthora – “Een enorme besmettelijke ziekte. Rond een zieke plant ontstaat razendsnel een grote ‘heksenkring’ waarbinnen planten massaal wegvallen” – is gestopt. “Daar zijn we helemaal vanaf! De watermonsters zijn schoon en we zien gelukkig weer gezonde witte wortels.” De tweede schimmel, Ceratocystis, kwam binnen via een leverancier van jonge plantjes en is nog niet volledig bestreden. “Het watersysteem is volgens ons meest recente monster schoon, maar een klein deel van de planten is verzwakt, welke we nu zo spoedig mogelijk gaan afvoeren.” Planten weggooien, ook al is het maar een klein deel, wil je niet als kweker. Dan bloedt je tuindershart, en ook je portemonnee natuurlijk. “Maar nu het systeem weer schoon is kunnen we letterlijk verder met een schone basis.”

Nuchter persoon

En er is nog meer goed nieuws te melden bij VDE plant. “We zien ook duidelijk dat onze leidingen schoner geworden zijn. We hebben minder last van residu op onze filters sinds we die Freshwater-pompen hebben geïnstalleerd.” Marcel van Rijn is van nature een nuchter en realistisch mens. “Maar dat het beter gaat is zondermeer een feit. Wat ons betreft heeft het systeem zich dus bewezen. Het mooie van de pomp is dat die een tweeledige werking heeft. Het is beluchting én ionisatie. Dus al heb je niet alle vertrouwen in de werking van ionisatie, dan is in ieder geval het beluchten al de moeite waard!”

K!

MANDY DUIJNISVELD (22):

‘LEEFTIJDSGENOTEN DROMEN VAN REIZEN, **IK VOLG MIJN PASSIE!**

Ze is de vierde generatie binnen het familiebedrijf en daar is Mandy Duijnisveld maar wat trots op. Vanaf haar zeventiende werkt ze fulltime in de paprika’s en als het aan haar ligt gaat ze daar tot in lengte van dagen mee door. Zoals ook haar vader, moeder en opa nog altijd actief zijn op de kwekerijen in Nieuwveen en De Kwakel. Al moet ondernemen in de tuinbouw wel haalbaar blijven. “De passie is er, maar we moeten wel realistisch naar de toekomst blijven kijken.”

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

Rode paprika's, iets anders vind je niet op de kwekerijen van Duijnisveld. In totaal heeft het bedrijf 18 hectare verdeeld over twee locaties. De paprika's gaan de hele wereld over, van Europa tot de Verenigde Staten en Japan. "Ze gaan naar supermarkten, naar snijderijen voor in de groentemixen en bijvoorbeeld naar Subway voor op de broodjes", zegt Mandy met enige trots. Ze is nu vijf jaar volledig actief binnen het bedrijf. Toen ze zeventien was ging ze aan de slag, maar eigenlijk liep ze altijd al rond op de kwekerij. "Ik ben opgegroeid tussen de paprika's en heb als scholier ook altijd op het bedrijf gewerkt. Maar sinds vijf jaar doe ik dat fulltime. Inpakken en sorteren, dat is echt mijn afdeling. Zorgen dat alle bestellingen op tijd klaarstaan en dat de kwaliteit in orde is. Maar ook bestellingen aannemen en contact houden met klanten." Die werkzaamheden doet ze van maart tot begin november. In de wintermaanden loopt Mandy in de kas. "Een beetje als vliegende keep, net waar ze mij nodig hebben. En ik houd mij in de winter bezig met de certificeringen."

Naar Noord-Holland

Waar het bedrijf al jaren gevestigd is in Noord-Holland, komt de familie Duijnisveld oorspronkelijk uit het Westland. "Ik ben er zelf ook geboren, maar toen ik drie jaar oud was zijn we hierheen verhuisd." De opa van Mandy had vroeger een tuin samen met zijn broer in het Westland. Toen haar vader en oom van de tuinbouwschool kwamen was het bedrijf te klein om daar met vier man aan het werk te gaan. "Mijn opa en mijn vader zijn daar toen gebleven, mijn oom en zijn vader zijn naar een nieuwe tuin in het Westland gegaan. Maar toen kwam de schaalvergroting ter sprake. Mijn vader en mijn oom hebben toen samen besloten om naar Noord-Holland te verhuizen." Andijk en Middenmeer waren ook opties, geeft Mandy aan, maar het werd De Kwakel, midden tussen de sierteeltbedrijven. "Veel familie woont nog steeds in het Westland en dit is goed bereikbaar, een half uurtje rijden. En we hadden ook nog wat medewerkers die met ons meegingen, dan is De Kwakel minder ver dan Andijk. En de opa's kunnen zo ook nog regelmatig langskomen om mee te werken."

Als kind was Mandy altijd in de tuin. "Eerst stond mijn box er, daarna werd er een tafel neergezet om te kleuren en later ging ik er fietsen. Het is een supermooie plek om op te groeien. Spelenderwijs ben ik ook altijd wel betrokken geweest bij het bedrijf. Zo mocht ik als kind al watermonsters nemen, wat toen natuurlijk heel bijzonder voelde. En toen ik iets ouder werd mocht ik ook meehelpen met de oogstprognoses. Zo kreeg ik al vrij vroeg een stukje verantwoordelijkheidsgevoel bijgebracht. Het stelde natuurlijk allemaal niet zoveel voor, maar ik pakte dat wel heel serieus op."

Ruimte en vrijheid

Zo groeide Mandy langzaam in het bedrijf, terwijl er om haar heen juist veel minder tuinbouwinvloeden waren dan in het Westland. "Op school was ik het enige kind met een tuinbouwachtergrond. Dat was voor vriendjes en vriendinnetjes ook wel heel interessant natuurlijk. We hadden op ons bedrijf alle ruimte en vrijheid om te spelen, te fietsen en met de skelter te rijden." Daar stond tegenover dat Mandy zelf ook een wereld buiten de tuinbouw leerde kennen. Toch weerhield dat haar er niet van om in de tuinbouw aan de slag te gaan. "Het is zo mooi om te zien hoe een jong plantje tussen december en maart uitgroeit tot een grote plant met paprika's! Het gaat allemaal heel snel, je werkt met een versproduct dat lekker en gezond is en het is onwijs mooi om te zien dat die paprika's vervolgens de hele wereld over gaan."

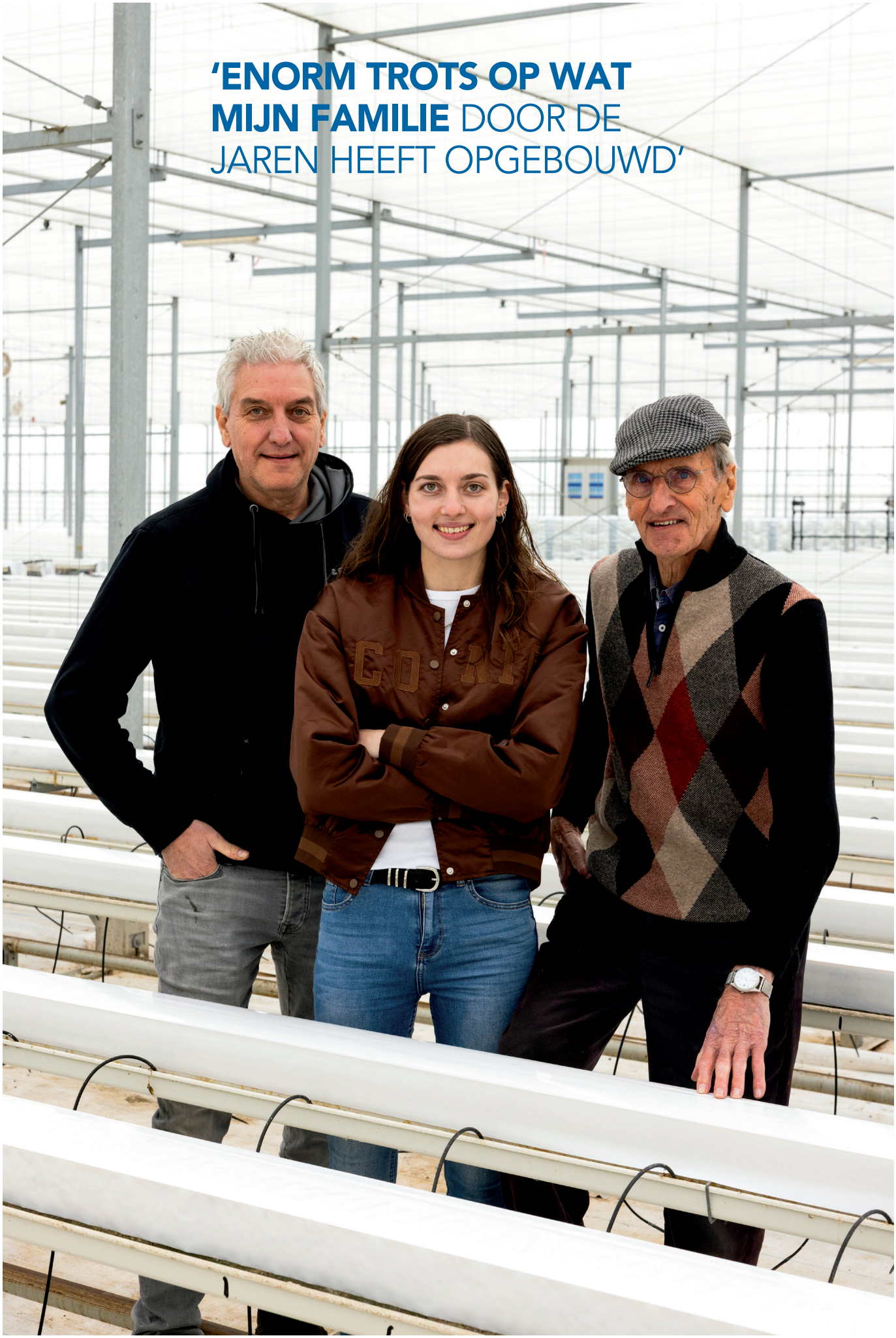
Piloot of dokter stonden nooit op het lijstje van Mandy, ze wist al snel dat zij haar vader achterna wilde. Hoe kan dat ook anders als je zelfs bent vernoemd naar het paprikaras 'Mandy', zou je bijna zeggen. "Ik ben nooit gepusht door mijn ouders. Ik kreeg altijd te horen dat ik mijn gevoel moest volgen en moest gaan doen waar ik mij goed bij voelde. Maar voor mij was dat toch de tuinbouw. Hier ligt mijn passie." Als kind vond ze het al heerlijk om in de tuin te werken, ook al lustte ze aanvankelijk helemaal geen paprika's. Wanneer klasgenoten op wintersport gingen, was Mandy tussen de planten te vinden. "Mijn vader hield niet van vakanties, hij bleef het liefst op het bedrijf. Ik ging daarom wel eens met mijn moeder op vakantie, maar vond het zelf ook fijn om gewoon in de tuin te zijn. We hadden vroeger ook nooit zoveel uitjes, maar ik heb dat nooit vervelend gevonden. Ik heb toch echt wel een superjeugd gehad."

Niet grootste hobby

Omdat ze onvoldoende teeltkennis had, wilde

‘NOOIT GEMERKT
DAT IK ANDERS
WORD BEHANDELD
**OMDAT IK EEN
VROUW BEN’**

‘ENORM TROTS OP WAT MIJN FAMILIE DOOR DE JAREN HEEFT OPGEBOUWD’



Mandy aanvankelijk nog wel een teeltopleiding volgen. Maar toen die te weinig aanmeldingen had, switchte ze in coronatijd naar een logistieke opleiding. “School is nooit mijn grootste hobby geweest. Op de middelbare school kon ik al niet stilzitten in de schoolbanken en was ik snel afgeleid. Vakken als wiskunde en natuurkunde vond ik dan nog wel interessant, maar talen waren echt niet mijn ding. Ik vond school vooral supergezellig met vrienden, maar was liever op het bedrijf.” Mandy wilde daarom niet al te lang studeren. “Maar juist door corona kon ik die logistieke opleiding versneld volgen en combineren met mijn werk op het bedrijf. Zo had ik op mijn zeventiende al een mbo-diploma.”

Doorstuderen was vervolgens geen optie. “Ik was enorm gemotiveerd om lekker aan het werk te gaan en mijn passie te volgen. Ook al was ik nog jong, het voelde voor mij gewoon goed.” En zo ging ze van start als ‘de dochter van’. Al was dat volgens Mandy eigenlijk nooit een issue. “Ik begon als kind met het simpele werk en ben stap voor stap in het bedrijf gegroeid. Het was niet zo dat ik er opeens stond en het gelijk voor het zeggen had. Ik ben onderdeel van het team geworden en ik merkte ook dat collega’s daar heel veel respect voor hadden. Natuurlijk was het wel bijzonder dat ik op een gegeven moment mensen ging aansturen die er al werkten toen ik nog een kind was, maar dat is nooit vreemd geweest.”

Mensenmens

Sowieso is Mandy sociaal aangelegd, geeft ze aan. “Ik ben graag onder de mensen en vind het leuk om met iedereen een praatje te maken. Ja, ik praat best veel. Mijn vrienden zeggen altijd dat ik de hele dag loop te ratelen. En dat klopt ook wel. Ik kan vrij druk en actief zijn. Maar hier op het bedrijf zijn we ook heel laagdrempelig. Ik vind het belangrijk om iedereen persoonlijk te kennen en interesse in elkaar te tonen. Zo maak je het ook makkelijk voor anderen om jou te benaderen met vragen.” Haar vader is daarin wel een voorbeeld, geeft Mandy aan. “Ik heb hem altijd heel sterk gevonden in de omgang met medewerkers. Hij is echt wel een mensenmens en ik heb dat misschien een beetje van hem overgenomen.”

Wat ze ook heeft overgenomen, is het stuur van de vrachtwagen. Duijnisveld heeft twee locaties en verpakt alle paprika’s op één plek. Daardoor moeten de paprika’s altijd van de ene naar de andere kwekerij worden gereden. “Voorheen deed mijn vader dat altijd met de vrachtwagen, maar bij mij ging dat ook kriebelen”, zegt Mandy. Daarom besloot ze haar vrachtwagenrijbewijs te halen. “Heel gaaf. Je zit hoog in die wagen, kijkt heel de weg over en je voelt je heel groot. Ook al is het maar een ritje van 15 minuten, het geeft echt een kicken gevoel om achter dat stuur te zitten.” Haar broer heeft bovendien een eigen transportbedrijf. “Soms spring ik wel eens bij als chauffeur in drukke periodes. Mensen verwachten niet dat er een meisje achter het stuur zit, maar ik weet altijd goed mijn mannetje te staan.”

Je passie volgen

Dat komt goed van pas in een mannenwereld als de tuinbouw, zou je zeggen. “Als je je passie volgt, maakt het niet uit of je man of vrouw bent. Toen ik als 17-jarige begon, merkte ik wel dat ik nog jong was en dat mensen soms niet gelijk door hadden dat ze zich bij mij moesten melden. Maar ik heb nooit gemerkt dat ik anders word behandeld omdat ik een vrouw ben. Mensen denken vaak dat de tuinbouw alleen maar zwaar werk is. Natuurlijk maak je lange dagen, maar er is steeds meer automatisering, dus het is niet meer zo fysiek als vroeger. Daardoor biedt deze sector juist heel veel kansen en mogelijkheden voor vrouwen om aan de slag te gaan.”

Mandy is een positief ingesteld persoon. “Ik probeer mensen te motiveren, soms door kleine dingen. Zo geven we iedereen na de oogstperiode altijd een bedankje in hun eigen taal. Dat heeft heel veel impact en dat vind ik belangrijk. Ik wil dat mensen het naar hun zin hebben.” Zoals Mandy ook veel waarde hecht aan structuur en duidelijkheid. “Dan kunnen mensen het beste presteren.” Gaandeweg neemt ze steeds meer taken over van haar vader. “Al doende leer ik heel veel. Er komt ook steeds meer techniek bij kijken. Kleine technische aanpassingen kan ik zelf inmiddels ook. Voor lastige dingen kan ik bij collega’s aankloppen.”

Meer uitdagingen

Naast haar vader en moeder werken ook haar oom en neef in het bedrijf. Op dit moment zit Mandy nog niet in de firma. “We kijken eerst hoe die

samenwerking gaat. Natuurlijk hoop ik dat we in de toekomst verder kunnen gaan met het bedrijf, maar dat is nu nog lastig te zeggen. Als ondernemer krijg je met steeds meer uitdagingen te maken, dus moet het allemaal wel haalbaar zijn om door te blijven gaan. Dat betekent ook weer niet dat je overal beren op de weg moet zien. De passie is er, maar we moeten wel realistisch naar de toekomst blijven kijken en dat is best spannend."

Het is daarom prettig dat de kwekerij is aangesloten bij telerscoöperatie Oxin Growers, geeft Mandy aan. "Het is een grote organisatie die veel voordeel biedt voor het collectief, maar ook heel veel vrijheid laat om je eigen keuzes te maken. En je kunt ook weer van andere ondernemers leren. Zo is er een Young Oxin-groep met allemaal jonge mensen van tuinbouwbedrijven die elkaar zo nu en dan ontmoeten. We hebben allemaal dezelfde uitdagingen en kunnen elkaar inspireren." Daarnaast leest Mandy vakmedia en bezoekt ze vakbeurzen om op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen. "Energie en biologische gewasbescherming zijn voor ons wel de belangrijkste thema's. Maar het wordt ook steeds lastiger om voldoende gemotiveerde mensen te vinden. Al hebben wij in Nieuwveen een groep mensen die hier al heel lang rondlopen. Vooral Poolse medewerkers. Daarom heb ik mijzelf ook een beetje Pools aangeleerd, om mensen toch in hun eigen taal te kunnen aanspreken en om ervoor te zorgen dat nieuwe medewerkers zich sneller op hun gemak voelen."

Soms onzeker

Het geeft aan hoe serieus Mandy met haar werk bezig is. "Ik ben ook heel perfectionistisch, soms wel eens té. Ik kan er wel eens te lang in doorgaan, maar wil gewoon altijd dat alles goed is. Aan de andere kant kan ik soms ook heel onzeker zijn over bepaalde dingen. Dan zoek ik toch weer de bevestiging van mijn vader, terwijl dat eigenlijk niet nodig is. Ik probeer die onzekerheid niet te laten zien op de werkvloer en mensen verwachten dat misschien ook niet direct van mij, maar het is er soms wel. Ik praat er dan 's avonds met mijn vader over tijdens het eten en dan stelt hij mij weer gerust dat ik mij niet druk hoef te maken."

Qua karakter lijkt Mandy veel op haar vader, vindt ze zelf. "We zijn allebei een beetje eigenwijs. Hij zegt zelf van niet, maar daar ga je al… We kunnen heel goed met elkaar overweg. Natuurlijk zijn er wel eens kleine dingen, maar we botsen eigenlijk nooit echt. Hij heeft mij altijd heel erg vrij gelaten en zelf laten ontdekken hoe de dingen werken. Dat is denk ik wel de beste manier om het vak te leren en ga je sneller verantwoordelijkheid nemen." Mandy vindt het bijzonder om na haar vader de vierde generatie binnen het familiebedrijf te zijn. "Ik moet nog heel veel meemaken, maar ben wel heel erg trots op wat mijn familie in al die jaren heeft opgebouwd. Ik hoop daar nog lange tijd een vervolg aan te kunnen geven."

Niemand om je heen

Mandy woont inmiddels op zichzelf, naast de kwekerij in De Kwakel. "Met oog op de weekenddiensten is het wel handig om in de buurt te wonen. In het begin vond ik het best wel wennen om alleen te zijn, maar ik haal er nu ook mijn rust uit. Je staat de hele dag aan, zeker in de zomermaanden. Je maakt lange dagen, de telefoon gaat altijd over. Dan is het ook wel fijn om aan het eind van de dag niemand om je heen te hebben. Als ik bij mijn ouders thuis ben, gaat het toch weer over werk." Vrije tijd is schaars, geeft Mandy aan. Zeker in de zomer als het druk is. Maar als ze wel tijd heeft, gaat ze graag naar feestjes. "In het weekend hebben we hier vooral tent- en schuurfeesten. Supergezellig! Ik hou van Nederlandstalige muziek en je spreekt heel veel mensen. En als het mooi weer is gaan we met vrienden 's avonds vaak langs het water zitten. Maar als ik weekenddienst heb, moet ik wel stand-by zijn. Dat is soms nog wel wennen voor vrienden, maar die verantwoordelijkheid heb ik van mijn ouders meegekregen en dat hoort gewoon bij het werk." In andere weekenden gaat Mandy wel eens weg met vriendinnen en ieder jaar gaat zij met haar moeder en tante naar Spanje. "Dat is een traditie geworden. Dan kan ik wél heel goed stilzitten en doe ik helemaal niets."

Tot slot, heeft Mandy nog dromen?"Eigenlijk ben ik vooral met het bedrijf bezig en hoop ik op een mooie toekomst, zowel op gebied van werk als privé. Veel leeftijdsgenoten dromen van reizen, maar ik volg mijn passie! Ik kan niet een paar maanden naar Bali voor een rondreis en om heel eerlijk te zijn zou ik dat ook helemaal niet willen. Mijn passie ligt hier, bij de paprika's."

‘NIET OVERAL BEREN OP DE WEG **ZIEN,** MAAR WEL REALISTISCH BLIJVEN’

GEZOCHT: KAS IN WESTLAND VOOR ZEEWIERTEELT!

LUISTER
ARTIKEL

Gezocht: kas in het Westland waar zeewierpionier kan opschalen. Want zeewierstartup Seaweedland is hard op zoek naar kassen, met of zonder ondernemer, om zeewier op de (menu)kaart te zetten. Volgens founder Sven Rusticus is zeewier een superfood met heel veel mogelijkheden. “Ons doel is de wereld duurzaam te voeden.”

Tekst: Annemarie Gerbrandy
Fotografie: Astrid Grootscholten

Seaweedland werd drie jaar geleden opgericht met als doel technologieën te ontwikkelen voor een efficiënte teelt van zeewier op land. Die techniek wordt in een franchisemodel aan bedrijven en ondernemers aangeboden, in Nederland, maar ook wereldwijd. Rusticus: “Kwekers hoeven geen kennis van zeewier te hebben, de teelt vindt in samenwerking met ons en onze partners plaats. Zeewier is de toekomst van een duurzame voedsel- en grondstofproductie. Wij willen met ons bedrijf duurzame impact maken.”

Lekker en gezond

Het bedrijf doet op dit moment een pilot met zeewierteelt bij Hortimare in Heerhugowaard. Daar wordt op kleine schaal zeewier voor de humane consumptie geteeld en onderzoek gedaan. “We zijn elke week uitverkocht”, zegt Rusticus. “We leveren via het platform Rungis aan de horeca; De Librije in Zwolle was onze eerste klant. Zeewier is enorm gezond, het gewas is rijk aan eiwitten, vitaminen, mineralen en vezels. Bovendien heeft het een prachtig smaakprofiel: ziltig, hartig en vol (Umamismaak). Je kunt het op een plantaardige manier verwerken, zoals in salades en soepen, maar ook toevoegen aan hybride vlees, voor het behoud van sappigheid én het bindend vermogen.”

Door de populariteit van het product is de tijd rijp om op te schalen. Seaweedland werkt al samen met een teler op Mauritius, maar is ook op zoek naar Nederlandse franchisenemers. “We zoeken heel specifiek een kas in het Westland, met of zonder ondernemer, om te kijken of we daar zeewier kunnen telen”, legt hij uit. “Het Westland ligt vlak bij zee, als je op de juiste diepte een bron slaat, tref je er zout water aan. Het is onze missie om zeewier voor iedereen op de menukaart te zetten, maar er is schaalgrootte nodig om dat betaalbaar te maken. We zijn nu op zoek naar een productielocatie van 1 hectare, maar we willen binnen vijf jaar doorgroeien naar 10 hectare.”

Zeer schone teelt

Zeewierteelt op land is een zeer schone teelt. In de oceaan kampt de teelt met toenemende problemen op het gebied van kwaliteitsconsistentie, aanbod en vervuiling. Teelt op land biedt een hoop voordelen, zegt Rusticus. “Je kunt in de kas een product van constante kwaliteit telen, zonder allergenen, en een consistente productie draaien zonder seizoensinvloeden. Verder heb je geen zoet water nodig en het gewas heeft een hoge voedselveiligheid zonder het risico op zware metalen. Bovendien oogst je tien keer meer eiwit per hectare dan met soja. In zeewier heb je zomer- en wintergewassen, je kunt het product het hele jaar door telen, zonder dat je een kas hoeft te verwarmen. Het is ook een hele economische teelt.”

Het doel van Seeweedland is om de wereld duurzaam te voeden, aldus Rusticus. Het bedrijf zoekt Nederlandse telers, maar kijkt ook over de grens. “Deze technieken zijn ook toe te passen in gebieden met laag vruchtbare of verzilte (landbouw)gronden die wel toegang hebben tot zeewater, zoals de Sahara aan de kust. Onze aanpak bevordert sociale en economische kansen in deze gebieden en biedt werkgelegenheid voor de lokale bevolking, lokale voedselproductie, exportpotentieel en duurzame groei. Naast Mauritius kijken we ook naar locaties in India, Kenia en Namibië, landen waar moeilijk landbouw te realiseren is.”

Rol van Rabobank

Rabobank ondersteunt Sven Rusticus in zijn zoektocht naar een kas in het Westland. De bank wil vanuit haar missie bijdragen aan een toekomstbestendig voedsel- en energiesysteem, zegt Sander Vroom, Sustainable Business Developer bij Rabobank. “Zeewier kan daar een mooie rol in spelen. Wij zijn onderdeel van de European Seaweed Association, we proberen bedrijven die hier lid van zijn te helpen, zoals Seaweedland. Zeewier is een product met veel potentie, maar de teelt zit nog in de pioniersfase. Wij willen de glastuinbouw meenemen in de teelt en markt van zeewier en de verbinding leggen tussen potentiële samenwerkingspartners, om samen de kansen te pakken.” De European Seaweed Association heeft als doel de Europese zeewierindustrie te versterken, vertelt co-founder Eef Brouwers. “We zien met zeewier ontzettend mooie kansen om nuttig gebruik te maken van zout water. Minder dan 3 procent van het water op aarde is zoet, de rest is zout. De zeewierteelt is dus een hele relevante manier om met gebruik van zout water een duurzame lokale grondstof te produceren, die bijdraagt aan de gezondheid van mens, dier en plant én de werkgelegenheid. Zeewier is bovendien een veelzijdige grondstof, die je in heel veel toepassingen kunt gebruiken. Denk daarbij naast voedsel aan biostimulanten, (plasticvrije) verpakkingen, bouwmaterialen, textielverf en farmaceutische producten.”

Zeewier is een miljarden business die zich voornamelijk in Azië afspeelt. Daar wordt 30 miljoen ton zeewier per jaar geproduceerd, zegt Brouwers. Het gewas is een veelgebruikte grondstof in biostimulanten, met een markt van 1 miljard dollar per jaar, geeft hij als voorbeeld. “Dat is een derde van de portfolio van zeewier.” In Europa vinden mondjesmaat toepassingen met het gewas plaats, maar ook hier liggen grote kansen, weet hij. “Dat proberen we aan iedereen te vertellen, maar dat betekent ook dat we de schouders eronder moeten zetten. De sector zit momenteel grotendeels vast in een patstelling van 'geen schaal - geen markt'. Daardoor is het moeilijk om economisch levensvatbare bedrijfsmodellen te ontwikkelen.”

‘VERBINDING TUSSEN **ZEEWIERSECTOR EN GLASTUINBOUW’**

SCAN, LEES ONLINE EN DEEL!

Brede participatie

De organisatie zet zich in om die patstelling te doorbreken met ideeën en activiteiten om de Europese zeewierindustrie te helpen haar ambities voor 2050 te verwezenlijken. “De plannen zijn er, maar er zijn medestanders nodig om die plannen uit te voeren. In principe heeft elke regio in Europa haar eigen sterke punten; zo liggen in Nederland mooie kansen voor de zaadveredeling en biotechnologie. Er zijn in Nederland drie manieren om zeewier te produceren: op land, dicht bij de kust of op zee, waarvan op land en op zee verreweg het makkelijkste is. Dicht bij de kust, zoals in de Oosterschelde, heb je te maken met een meer ingewikkelde wet- en regelgeving.”

De Europese zeewiersector komt pas echt op gang als we laten zien wat er al wél werkt, besluit Brouwers. “Bundel ambities en uitdagingen in duidelijke roadmaps, verlaag kosten met slimme subsidies en gebruik projecten zoals NSF1 – de eerste commerciële zeewierboerderij in een offshore windpark – als praktische blauwdruk om de opschaling te versnellen. En, misschien nog wel belangrijker, in principe kan iedereen zeewier telen. Wij staan altijd open voor partijen die belangstelling hebben.”

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

De natuurlijke manier om insecten te bestrijden

Oikos®

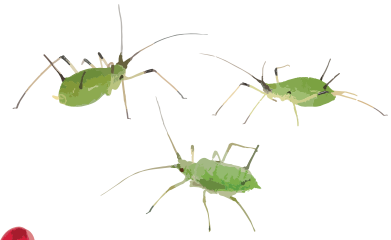


fig A. Aphidoidea (bladluis)

fig B. Chrysanthemum (Chrysant)

fig C. Frankliniella occidentalis

fig D. Capsicum annuum (paprika)

Oikos is een biologisch insecticide op basis van azadirachtine en is toegelaten in zowel groente- als siergewassen onder glas. Het heeft een brede werking tegen schadelijke insecten als luis, wittevlieg, trips, rupsen en Tuta absoluta.

Oikos past daarnaast goed in een systeem met natuurlijke vijanden en is veilig voor het gewas.

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

TWEE CULTUREN, **TWEE RITUELEN**

De eerste keer dat ik een Nederlandse bar binnenstapte, stond ik perplex van de menukaart. IPA, stout, weizen, tripel, fruitig, getoast, gerookt... Elk bier had zijn eigen verhaal, zijn eigen proces, zijn eigen persoonlijkheid. Ik kom uit een land waar het bestellen van een drankje simpel is: 'Rood, wit of rosé?' Drie woorden die een eeuwenlange wijntraditie samenvatten. Daar, met die eindeloze menukaart voor me, begreep ik dat ik niet alleen naar twee verschillende dranken keek, maar naar twee manieren om vakmanschap, smaak en uiteindelijk de cultuur zelf te begrijpen. Wat in Spanje wordt opgelost door terrein en klimaat, wordt in Nederland opgebouwd door experimenten en techniek.

Spanje en Nederland kozen hun dranken uit noodzaak boven genot. Op het Iberisch Schiereiland maakten het mediterrane klimaat en de Romeinse invloed wijn een vanzelfsprekende keuze. Wijnranken groeiden er gemakkelijk, wijn bewaarde beter dan water en was bovendien veiliger om te drinken. Eeuwenlang was het voedsel, medicijn en betaalmiddel tegelijk. Kloosters perfectioneerden de technieken; boeren dronken het verdund bij elke maaltijd. In Nederland was water ook een probleem, maar om tegenovergestelde redenen: moerassen, kanalen en een constante luchtvochtigheid. Bier, gekookt tijdens de productie, elimineerde ziekteverwekkers. Granen zoals gerst en tarwe waren overvloedig aanwezig in Noord-Europa. Bier drinken was geen luxe, het was overleven. Middeleeuwse steden hadden meer brouwerijen dan bakkerijen. Elke familie brouwde zijn eigen bier, gilden controleerden de kwaliteit.

Spanje draagt wijn in zijn DNA. Van de Feniciërs tot vandaag heeft de wijnstok het mediterrane landschap gevormd. Rioja, Ribera del Duero, Priorat: oorsprongsbenamingen die eeuwenoude knowhow en technieken beschermen. De Spaanse geografie is een geschenk voor de wijnbouw: overvloedige zonneschijn, diverse bodems, een mediterraan klimaat. We produceren jaarlijks bijna 40 miljoen hectoliter, waarmee we de op twee na grootste producent ter wereld zijn. Nederland heeft een recentere en pragmatische relatie met modern bier. Hoewel de Europese brouwtraditie monastieke wortels heeft, is innovatie hier cruciaal. Lokale brouwerijen experimenteren moedig: Amerikaanse hop, wilde fermentaties, whiskyvaten. Ze produceren zo'n 25 miljoen hectoliter, maar diversiteit overstijgt kwantiteit. Waar Spaanse wijn traditie respecteert, viert Nederlands bier heruitvinding.

In Spanje begeleidt wijn de maaltijden of tapas. Een Ribera met lamsvlees, een Albariño met octopus, het is altijd een tussendoortje. De Spaanse bar is luidruchtig, collectief, multigenerationeel: grootouders, ouders en kinderen delen de tafel en praten. In Nederland structureert bier sociale bijeenkomsten anders. Iedereen kiest zijn of haar favoriete soort; er zit iets individueels in dit ritueel: elk glas is een uiting van persoonlijke smaak. Gesprekken zijn gematigd, het volume laag, de ontmoeting intiemer.
Tegenwoordig vervagen de grenzen. In Madrid en Barcelona vind je brouwerijen met buitenlandse namen, gedurfde recepten die geëxporteerd worden vanuit onze noorderburen. Ondertussen nemen Rioja's en Rueda's in Nederlandse supermarkten hele schappen in beslag. Ondanks de afstand en andere sociale rituelen delen we een voorwendsel om even stil te staan, te delen en te proosten. Uiteindelijk draait het om de tijd die je in goed gezelschap doorbrengt.

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

‘LEERCURVE NIEUWE RASSEN VERKORTEN MET BEHULP VAN DATA’

Telers helpen een succesvolle switch te maken naar een nieuw ras is de gezamenlijke missie van Rijk Zwaan en AI-software ontwikkelaar Source.ag. En - minstens zo belangrijk - in een vroeg stadium inzicht geven in de potentie van een groenteras. Betrouwbare plantregistratiedata en plantmodellen op basis van kunstmatige intelligentie (AI) maken dit mogelijk. We praten erover met Hans de Vries, commercieel dataspecialist van Rijk Zwaan, en Lotte Adema, productmanager bij Source.ag.

Tekst: Mario Bentvelsen
Fotografie: Robin van Leeuwen

Groenteveredelaar Rijk Zwaan en het Amsterdamse Source.ag werken nu drie jaar samen aan het vereenvoudigen en ondersteunen van het raskeuzeproces van telers. Samen werken ze aan oplossingen die het opstellen van teeltplannen op basis van ras- en klimaatdata vereenvoudigen, afgestemd op de geografische locatie. Hiermee kunnen telers hun gewas continu optimaliseren. Zo rekent het onderliggende model bijvoorbeeld uit wat de plantbalans is. Betrouwbare plantregistratie met behulp van een plant-app vormt hiervoor de basis.

Rasdataprofielen

Hans de Vries legt uit waarom de samenwerking met Source.ag werd opgestart: “Source.ag heeft in vrij korte

tijd een goede naam opgebouwd, en heeft een mooie visie op de glastuinbouw. Dat sprak ons heel erg aan. Wij houden bij Rijk Zwaan alle opkomende bedrijven in de gaten en willen graag met de nieuwste ontwikkelingen meegaan. Wij zijn daarom drie jaar geleden gestart met het monitoren van acht tomatenrassen in ons Trial Centre High Tech in De Lier. Nu registreren we de meeste nieuwe groenterassen - tomaat, komkommer en paprika - met behulp van de plant-app van Source.ag. Met als voornaamste doel om betrouwbare dataprofielen van onze nieuwe rassen te ontwikkelen, waarmee we de potentie van een nieuw ras op een bepaalde locatie onder bepaalde klimatologische omstandigheden inzichtelijk maken."

Duidelijke protocollen

De plantregistratie-app van Source.ag, Source Workspace, geldt als 'hufterproof' en is in verschillende talen beschikbaar, zodat elke medewerker ermee aan de slag kan. Lotte Adema: "De app is visueel opgebouwd, werkt daardoor heel intuïtief en maakt gebruik van duidelijke protocollen. In het begin hebben we geprobeerd om handmatige registraties van telers te interpreteren en in te lezen, maar dit bleek niet werkbaar. Iedereen hanteert andere definities en werkt op een andere manier. Daarom is heel bewust gekozen om eerst een app te maken die volledig gericht was op hoge kwaliteit data. Partijen als Rijk Zwaan hebben dat idee meteen omarmd. Wat je nu ziet is dat dit de standaard in de markt is geworden, omdat het werkt."

Van teeltplan naar plantacties

Telers kunnen in het Trial Centre High Tech nieuwe rassen bekijken en ook laten uitrekenen wat de potentie is

van een ras: welke resultaten hij mag verwachten onder bepaalde klimaatomstandigheden, rekening houdend met hun stengeldichtheid en belichtingsstrategie. Ze kunnen de data uit de rasprofielen ook gebruiken voor het maken van een teeltplan in Source, LetsGrow of QMS. Telers vragen ook steeds meer naar rasdata, zegt De Vries. "Een voordeel van het Trial Centre High Tech is: er staan per afdeling verschillende rassen bij een gelijk klimaat. Het verschil dat je ziet zit in de genetica. Een relatief sterke of zwakke groei vertaalt de software van Source naar een getal. Dan kun je heel mooi het karakter van een ras objectief beoordelen en vertalen naar plantacties."

Eenvoudiger overstappen

Bij Rijk Zwaan houden twee mensen zich specifiek bezig met het doen van plantregistraties in het Trial Centre. Bij tomaat wekelijks bij vijf tot acht stengels, bij kleinere types is dat drie tot vijf stengels. Dat gebeurt met behulp van een iPad en de Source Workspace app. Daarnaast worden nieuwe rassen ook op testbedrijven in de praktijk met dezelfde app gevolgd. Dat levert nog meer hoogwaardige data op, die bij commerciële introductie aan telers kan worden meegeleverd.
Het doel daarvan is het vereenvoudigen van de overstap naar een nieuw ras, zegt Adema. "Voor Rijk Zwaan ontwikkelen we ook plantmodellen. Daarbij is het heel belangrijk dat je een tomaat volgt van zetting tot oogst. Wij koppelen die gegevens aan alle klimaatomstandigheden die een plant heeft gehad, gedurende het hele seizoen. Zo kunnen we laten zien of de plant nog in balans is of niet, door uit te rekenen hoeveel assimilaten worden aangemaakt en hoeveel de plant nodig heeft."

Voordeel voor de klant

Het sturen op plantmodellen is echt wel uniek in de markt, vervolgt Adema. "Het helpt telers met de vraag hoe je een nieuw ras op de beste manier kunt implementeren. Nu zie je vaak dat telers die naar een nieuw ras switchen eerst een oud teeltplan hanteren, daarvan leren en dan aanpassingen doen. Wij willen dat een teler die naar een nieuw ras overstapt dat meteen in het eerste jaar succesvol kan implementeren." De Vries beaamt dat: "Door onze samenwerking met Source.ag wordt de leercurve voor telers korter. Voor de teeltmanagers op locatie is dat heel belangrijk. En ook voor onze lokale cropspecialisten die met de teeltmanager meedenken over de teelt. Die hebben op deze manier te allen tijde inzicht in de teelt en kunnen met de teeltmanager sparren: we zien dit in de kas gebeuren, wat kunnen we veranderen? Dat is het voordeel voor de klant."

Flinterdunne marges

De markt zal noodgedwongen steeds meer op data gaan leunen, omdat de marges flinterdun zijn en de ruimte voor het maken van fouten kleiner is geworden. Autonoom telen komt steeds dichterbij, maar dat maakt de teeltmanager niet overbodig, denkt Adema: "In de komende vijf jaar zal volledig autonome watergift en klimaatregeling waarschijnlijk naar de markt komen. Dit gaat altijd in een golfbeweging, je moet eerst data verzamelen voordat de automatisering er is. Dan kan de teler zich veel meer bezighouden met groene dingen: zien wat er in de kas gebeurt en de strategie erop aanpassen. Ik verwacht dat het minder ingewikkeld wordt om dat ook daadwerkelijk te realiseren." De Vries, tot slot: "Afnemers gaan ook steeds meer nauwkeurige oogstprognoses eisen. Als teler wil je ervoor zorgen dat je levert volgens contract. Alles wat daarbuiten valt kost immers geld. Ook dat staat of valt met betrouwbare plantregistratiedata en plantmodellen die werken."

'JE MOET EERST DATA VERZAMELEN VOORDAT DE AUTOMATISERING ER IS'

LUISTER
ARTIKEL

EASYTOOL: EERSTE STAP NAAR FOOTPRINTING

Voor telers die nog twijfelen over het nut en de noodzaak van footprintberekening is er nu de Easytool, een nieuwe variant van de Flori Footprint Tool van Greenhouse Sustainability. Met deze tool kunnen telers hun footprint berekenen volgens de FloriPEFCR. De Easytool is een gemakkelijke en goedkope manier om de eerste stappen naar footprinting te zetten, aldus directeur Henri Potze.

Tekst: Annemarie Gerbrandy
Fotografie: Lianne Torn-Boschman

Greenhouse Sustainability helpt telers om zelf de footprint te berekenen, met toegankelijke en betaalbare tools die voldoen aan de officiële standaarden. Voor elke productgroep is er een tool op maat en voor elke schakel in de keten, zowel voor de fresh produce als de sierteelt, vertelt Potze. “Bewustzijn en transparantie over de milieu-impact van de bedrijfsvoering opent deuren naar leveranciers en klanten. Duurzaamheid moet voor iedereen meetbaar en inzichtelijk zijn, om klimaatneutraal telen mogelijk te maken.”

Footprinting in eigen tempo

Met de Flori Footprint Tool biedt het FSI-gecertificeerde Greenhouse Sustainability bedrijven al langer de mogelijkheid om in hun eigen tempo de footprints van hun bedrijf én van elk product te berekenen. Daarbij komen alle onderdelen van de supply chain aan bod, van productie tot distributie en van verpakkingen tot afvalverwerking. Bovendien wordt de impact van meerdere categorieën inzichtelijk, zoals CO2, water, toxiciteit, landgebruik en meer. Zo krijgen bedrijven een compleet en gedetailleerd inzicht in hun milieu-impact over de gehele keten en kunnen zij scenario’s voor de toekomst doorrekenen.

Maar niet ieder bedrijf is al in dezelfde mate met duurzaamheid en footprinting bezig, zegt Potze. Hoewel de Flori Footprint Tool zeer gebruikersvriendelijk is, is deze wel allesomvattend. “Dat is voor veel ondernemers nog een stap te ver. Daarom introduceren wij de Easytool, die niet alleen nóg makkelijker in gebruik is, maar ook tegen een scherp tarief wordt aangeboden, voor 99 euro per maand. Net als met de volledige versie van de Flori Footprint Tool kun je met de Easytool net zoveel producten, locaties en jaren berekenen als gewenst is.”

Volledig maatwerk

Voor de nieuwe tool zijn bepaalde onderdelen van de volledige tool uitgezet, zoals het doorrekenen van scenario’s. Potze: “De Easytool is net zo professioneel als onze overige tools, maar richt zich op een andere doelgroep, namelijk telers die hun eerste stappen op

gebied van footprinting willen zetten. Als je gaandeweg ontdekt dat je tóch een volgende stap wil zetten, dan kun je weer extra modules aanschaffen, de Pro-tool. Zo bieden we ook vanuit deze nieuwe 'easy' variant van de Flori Footprint Tool volledig maatwerk."

Met de Easytool wil Greenhouse Sustainability tuinbouwondernemers dus in eerste instantie kennis laten maken met footprinting. Wie enthousiast wordt en wil doorpakken, kan zelf bepalen in welk tempo dat gebeurt. "Je kunt er net zo veel berekeningen mee maken als je wilt. Bovendien kunnen ook data van andere registratieplatformen snel en eenvoudig worden gekoppeld." Op dit moment is de Easytool alleen beschikbaar voor ondernemers in de sierteelt. Volgend jaar volgt ook een FreshProduce-variant voor groentetelers.

Naast de Easytool, Flori Footprint Tool en FreshProduce Tool biedt Greenhouse Sustainability nog meer tools aan. Het gaat hier onder andere om de Bulb Footprint Tool, Trade Footprint Tool, Chain Footprint Tool, Pot & Tray Footprint Tool en Footprint4All Tool. Met de Company Tool worden scope 1, 2 en 3 met elkaar gekoppeld. Dat is best uniek, aldus Potze. Bedrijven die deze tools gebruiken, kunnen de berekeningen daarna laten checken. Dat moet extern gebeuren, zegt hij. "Wij werken hierin samen met Valid IT; dit bedrijf controleert of telers de tools goed hebben ingevuld. Daarna krijgen de ondernemers een footprint certificaat, waarmee ze hun footprint kunnen aantonen bij onder andere klanten, banken en leveranciers. De eerste grote retailers vragen hier al om."

Scenarioberekeningen

Na het berekenen van de footprint is het tijd om actie te ondernemen, aldus Potze. Ook daarvoor zijn telers bij Greenhouse Sustainability aan het goede adres. "Wij geven inzicht in waar telers staan door scenarioberekeningen te maken. Veel bedrijven worstelen met de vraag waar het beste op kan worden ingezet voor CO2-besparing en hoe deze verduurzaming gerealiseerd kan worden. Stel, je wil de overstap maken van gas naar aardwarmte of de switch van groene naar witte waterstof. Wat doet dat met de CO2-uitstoot op je bedrijf? Wij kunnen in kaart brengen welke investeringen nut hebben en kunnen telers in contact brengen met innovatieve bedrijven die hen kunnen ondersteunen de footprint naar beneden te brengen."

Het verminderen van CO2-uitstoot kan doorgaans niet van de een op de andere dag worden gerealiseerd. Om op kortere termijn actie te ondernemen, biedt Greenhouse Sustainability de mogelijkheid tot compensatie aan. Telers kunnen daarvoor investeren in carbon removal projecten. "Via Bamboo Village in Oeganda bieden wij de mogelijkheid om de CO2-uitstoot te compenseren met de aanplant van bamboe. Er is berekend hoeveel CO2 de bamboeplantage uit de atmosfeer kan halen. Voor de vastgestelde hoeveelheid kan Bamboo Village dan weer carbon credits uitgeven. Een mooi systeem", zegt Potze.

'Duurzame' storytelling

Tot slot vindt Greenhouse Sustainability het belangrijk dat het duurzame verhaal de aandacht krijgt die het verdient. "We helpen telers met storystelling bij het creëren van content om het duurzame verhaal onder de aandacht te brengen. Ook kunnen we marketing- of communicatie-afdelingen ondersteunen om dat verhaal goed voor het voetlicht te brengen."

‘IN KAART BRENGEN
WELKE INVESTERINGEN NUT HEBBEN’

SCAN, LEES ONLINE EN DEEL!

FOOTPRINT-VOUCHER

Rabobank stelt een voucher van 1.000 euro per bedrijf beschikbaar aan telers in de glassierteelt om hun footprint te laten doorrekenen. De voucher is te besteden aan de Flori Footprint Tool van Greenhouse Sustainability. De vouchers zijn bestemd voor klanten van Rabobank. Volgens de bank is er voldoende budget om elke klant van een voucher te voorzien.

GEWAS AAN VOORDAT

Genson maakte de afgelopen jaren de switch naar LED-belichting op haar aardbei-productielocaties in Someren. Daarmee manifesteerde zich ook de uitdaging om het kasklimaat actief te houden, ondanks het verlies aan stralingswarmte van de SON-T-belichting. Genson besloot daarom te investeren in ClimaFlow Fans van Svensson. “De verticale ventilatoren zorgen ervoor dat de planten ‘aan’ gaan voordat wij de belichting inschakelen. Op die manier halen we maximaal rendement uit onze belichting.”

Tekst: Ank van Lier
Fotografie: Jordy Caris

Genson is één van de meest toonaangevende namen in de zachtfruitwereld. Wat begon als een Brabants familiebedrijf, opgericht door de families Van Gennip, Van den Heuvel en Goorts, is uitgegroeid tot een moderne onderneming met twee pijlers: de opkweek en vermeerdering van aardbeien- en frambozenplanten én de productie van aardbeien, frambozen en prei. “De diverse takken van sport en gewassen zorgen voor risicospreiding”, zegt Neeltje van Vaalen. Zij is medeverantwoordelijk voor de teelt op één van de aardbeien-productielocaties van Genson in Someren. “Onze aardbeien- en frambozenplanten vinden hun weg naar telers door heel Europa. De verse aardbeien, frambozen en prei leveren we via Bakker Barendrecht aan Albert Heijn.”

BELICHTING AANGAAT

Planbare aardbei

In Someren teelt Genson Fresh Fruits & Vegetables op vijf locaties aardbeien onder glas. Hierbij wordt een breed scala aan rassen en teelten gecombineerd. “We streven naar een zo gelijkmatig mogelijke productie en daarmee naar een gelijkmatige arbeidsfilm. Eigenlijk willen we dus een ‘planbare aardbei’. Dat is prettig voor onszelf, maar ook voor onze afnemers en medewerkers”, vertelt Van Vaalen. “Maar het is een behoorlijke puzzel om dit voor elkaar te krijgen, ieder ras heeft wel een nadeel. En naast goed planbaar moet een aardbei natuurlijk ook goed smaken en resistent zijn tegen ziekten en plagen. Dit laatste wordt steeds belangrijker, omdat we steeds minder chemie willen en mogen inzetten.”

Om de productie te spreiden, zijn twee teeltlocaties in Someren - Someren 1 en Someren 3 - voorzien van LED-belichting. Op de ene locatie hangt een lichtniveau van 200 micromol/m2.s, op de andere 150 micromol/m2.s. “Op de locatie Someren 1 stapte Genson enkele jaren geleden al over van SON-T- naar LED-belichting. Op de locatie Someren 3 maakten we eind vorig jaar de overstap. Hier wordt 1,6 van de 4 hectare aardbeien belicht”, zegt Van Vaalen. “We kozen voor LEDs om energie te besparen en omdat je bij LED-belichting zelf het spectrum en de lichtintensiteit kunt bepalen. En we kunnen hier ook in variëren, zodat we het gewas in iedere teeltfase kunnen geven wat het nodig heeft.”
De overstap naar LED bracht echter ook uitdagingen met zich mee op het teelt- en klimaatvlak. LED-modules geven immers minder warmte af dan SON-T-belichting, waardoor het onder meer lastiger is om de plant te activeren. “Het klimaat actief houden, dat gaat niet vanzelf met LEDs”, zegt Van Vaalen. “En dit is wel cruciaal; een doodsklimaat is immers funest voor de plantontwikkeling.”

LUISTER ARTIKEL

Minimaal energieverbruik

Om een actief kasklimaat te creëren, investeerde Genson in ClimaFlow Fans van Svensson. “Je kunt ook een actiever klimaat realiseren door de buisactiviteit en daarmee de kastemperatuur te verhogen. Maar dat kost logischerwijs veel energie. Om die reden kozen we voor de ClimaFlow Fans.” Deze verticale ventilatoren - waarvan er circa 45 op een hectare hangen – verbruiken volgens Dominique Blok van Svensson circa 4 kWh per hectare aan elektriciteit. “Dat is dus verwaarloosbaar. Met de ClimaFlow Fans creëren we activiteit in de kas met een minimale inzet van energie.”

De ClimaFlow Fans hangen boven in de kas, ter hoogte van de belichting. De ventilatoren verplaatsen de lucht in de kas en zorgen ervoor dat de lucht bovenin de kas wordt vermengd met de lucht onderin. “Op die manier ontstaat een gelijkmatig kasklimaat, ook creëer je luchtbeweging langs de plant”, zegt Van Vaalen. De ventilatoren worden iets eerder aangezet dan de belichting, zodat het gewas al in de ‘actiestand’ komt. “Mensen hebben ’s ochtends ook even tijd nodig om wakker te worden; datzelfde geldt voor planten”, zegt de teeltverantwoordelijke. “Op het moment dat de belichting aangaat, is het gewas al lekker actief. Hierdoor wordt het beschikbare licht efficiënter benut en haal je maximaal rendement uit je belichting. De ClimateFlow Fans maakten een goede overstap naar LEDs mogelijk voor ons.” De ventilatoren hebben ook op andere vlakken meerwaarde. Zo gebruikt Genson deze in de zomermaanden om de kas te koelen, zodat de plant meer gaat verdampen en actiever wordt. “En doordat we nu telen onder LEDs kunnen we de ramen meer gesloten houden, zodat we de warmte efficiënter kunnen gebruiken. Hierdoor gaat ook minder CO2 verloren.”

Wel luchtbeweging, geen storm

Een juiste verdeling van de ventilatoren door de kas is volgens Van Vaalen wel cruciaal voor een optimale werking. Ook moeten de instellingen goed zijn. “Je kunt de ClimaFlow Fans op volle kracht laten draaien, maar bijvoorbeeld ook op 50 procent. In dat laatste geval bespaar je energie. Dit mag echter niet ten koste gaan van de effectiviteit; je wilt immers luchtverplaatsing door de hele kas. Svensson heeft ons geholpen om de optimale verdeling te bepalen en de juiste instellingen te realiseren, zodat we efficient omgaan met energie én sprake is van een goed kasklimaat.” Dominique Blok geeft aan dat Svensson hiervoor een speciale consultatie-dienst heeft; Climate House. “Deze is in het leven geroepen om telers te helpen om de ventilatoren op de juiste manier in te zetten. Je wilt immers wel luchtbeweging in de kas, maar geen storm. Daarbij: iedere kas, klimaatcomputer en gewas is anders. Hierdoor is er geen eenduidig recept voor de verdeling en het instellen van de ventilatoren. Wij ondersteunen telers daarom bij het maken van de juiste keuzes.”

‘LICHTDOORLATENDE SCHERMEN HEBBEN **DUBBELE MEERWAARDE’**

In de belichte aardbeienkassen van Genson in Someren hangen ook verduisteringsschermen. Andere afdelingen zijn daarnaast uitgerust met Luxous energieschermen van Svensson. “Deze helpen in de winter om energie te besparen en het kasklimaat optimaal te sturen”, zegt Neeltje van Vaalen. “In de zomer benutten we deze schermen om te fel zonlicht weg te schermen. Deze schermen hebben dus dubbele meerwaarde in de aardbeienteelt; ze maken voor ons een groot verschil.”

SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

AUTONOME STURING MET PERSOONLIJKE ONDERSTEUNING

Werken met AI is voor veel telers nieuw en vraagt soms om een aanpassing in de werkwijze. Daarom is ondersteuning door een expert, vooral in de opstartfase, essentieel om wegwijs te worden in de wereld van autonome klimaat- en irrigatiesturing. De Autonomous Greenhouse Managers van Blue Radix bieden die ondersteuning. “We combineren AI-technologie, persoonlijke begeleiding en teeltkennis binnen één service, daarin zijn we echt onderscheidend.”

Tekst: Jacco Strating
Fotografie: Simon Metselaar en Glenn Mostert

Tom van Koppen

Geert van der Wel

‘AI-TECHNOLOGIE, PERSOONLIJKE BEGELEIDING EN TEELTKENNIS BINNEN ÉÉN SERVICE’

Tom van Koppen, Geert van der Wel, Tim Brander en Sara Cárcamo zijn de vier Autonomous Greenhouse Managers bij Blue Radix. Samen ondersteunen zij klanten bij het gebruik van Crop Controller, het geavanceerde AI-gestuurde systeem dat autonoom het klimaat en de irrigatie in kassen optimaliseert en aanstuurt. Hoewel Crop Controller veel werk uit handen neemt, geeft het telers vaak een geruststellend gevoel dat er altijd iemand over hun schouder meekijkt. Tom, Geert, Tim en Sara zorgen voor dat menselijke aspect, en ieder vanuit hun eigen kennis en ervaring in de glastuinbouw.

Breder publiek

“Als Autonomous Greenhouse Manager ben je het eerste aanspreekpunt voor klanten en denk je met ze mee,” vertelt Geert. “We werken samen en begeleiden telers op weg naar autonome sturing, met een aanpak die voelt als training-on-the-job: praktisch, persoonlijk en stap voor stap, dat geeft telers een gerust gevoel, met name als ze nog geen ervaring hebben met AI. En die begeleiding stopt niet na de onboarding; we blijven beschikbaar om te sparren, te ondersteunen en vragen te beantwoorden wanneer dat nodig is. Hoe presteren de algoritmes? Werkt alles technisch zoals het hoort? Geven mijn sensoren accurate informatie door? Wij helpen telers om deze vragen te beantwoorden en hun werk nóg beter te doen.”

Tom geeft aan dat de eerste klanten van Blue Radix echte pioniers in de glastuinbouw waren. “Maar autonoom telen trekt nu een veel breder publiek. We combineren AI-technologie met teeltexpertise en persoonlijke begeleiding binnen één service, daarin zijn we echt onderscheidend.” Deze aanpak van Blue Radix heeft zeker bijgedragen aan die brede acceptatie. Door alles helder uit te leggen en telers mee te nemen in de implementatie, groeit het vertrouwen in het autonome systeem. Natuurlijk moeten mensen wennen aan een nieuwe manier van werken, en het is aan ons om hen daar zo goed mogelijk in te ondersteunen.”

Taal van de teler

De vier Autonomous Greenhouse Managers hebben niet alleen kennis van AI en algoritmes maar ook veel teeltkennis en ervaring in de glastuinbouw. Geert spreekt, vanuit zijn ervaring als tuinderszoon en voor-

Sara Cárcamo

malig tomatenteler, de taal van de teler. “Ik heb sinds mijn jeugd al groene vingers en heb veel praktijkervaring opgedaan. Bij Blue Radix gebruik ik die kennis om telers te helpen de digitale stap te zetten en de technologie van Blue Radix nog beter op de praktijk af te stemmen. De relatie tussen Blue Radix en klanten is heel belangrijk, en door mijn achtergrond kan ik die band versterken.”

Ook Tim kent de tuinbouw door en door. Na zijn tuinbouwstudie werkte hij achtereenvolgens als teeltverantwoordelijke bij een orchideeënkwekerij en in de productie van jonge planten bij een veredelaar. “Ik heb daar veel ervaring opgedaan, ook internationaal. Vooral het kasklimaatstuk heb ik altijd erg leuk en uitdagend gevonden.” Dat was ook wat hem op het pad van Blue Radix bracht. “Toen ik de vacature van Autonomous Greenhouse Manager zag, móest ik gewoon reageren. Als teler stelde ik op vrijdag altijd de klimaatcomputer in voor het weekend, maar vaak moest ik dan in mijn vrije tijd toch weer aanpassingen doen wegens het niet altijd goed kunnen inschatten van de buitenomstandigheden. Crop Controller sorteert voor op die veranderende weersomstandigheden, waardoor je het wél los kunt laten. Het systeem laat zien wat er de komende dagen gaat gebeuren. Als Autonomous Greenhouse Manager leg je uit aan telers waarom die keuzes worden gemaakt. Die ‘human touch’ is fantastisch. Ik wilde die taak graag op mij nemen, juist omdat ik vanuit mijn ervaring weet hoeveel waarde dat in de praktijk toevoegt.”

Sara werkt vanuit Spanje als Autonomous Greenhouse Manager bij Blue Radix. Ze studeerde af als agricultural engineer met een specialisme voor veredeling en gewasbescherming. In de jaren erna werkte ze in Noorwegen, de Verenigde Staten en Frankrijk in verschillende

AI & PERSOONLIJKE BEGELEIDING

Elke teler wordt ondersteund door een Autonomous Greenhouse Manager die:

- Begeleidt bij de overstap naar autonome sturing en het werken met AI
- Samen met de teler een datagedreven strategie opzet
- Regelmatig contact onderhoudt via tweewekelijkse support calls en Whatsapp of Chat
- Continu monitort op voortgang en prognoses
- Resultaten & rapportages bespreekt en proactief adviseert over optimalisatie

SCAN, LEES ONLINE EN DEEL!

Tim Brander

onderzoeksfuncties, totdat ze in de wereld van de data stapte. “Ik wil altijd weten hoe dingen werken, hoe planten reageren. Dat geldt ook voor veel telers. In mijn rol bij Blue Radix kan ik hen helpen om kennis te maken met Autonoom Telen en de techniek daarachter te laten begrijpen.” Volgens Sara zijn er veel misverstanden over AI. “Het is belangrijk om de juiste verwachtingen te hebben en te weten hóe het jou helpt in jouw werk. AI is geen magie, maar door het op een passende manier in te zetten, kan het wel heel veel voordeel brengen. Persoonlijk contact helpt om vertrouwen op te bouwen bij het gebruik ervan.”

De laatste zet

Volgens Geert wordt de persoonlijke service van Blue Radix enorm gewaardeerd door klanten. “Omdat mensen weten dat we altijd ondersteuning kunnen bieden, krijgen gebruikers van Crop Controller meer zelfvertrouwen. Ze weten dat we meekijken en dat we de juiste kennis en ervaring hebben om hen te helpen. Dat geeft veel mensen de laatste zet om voor autonoom telen te kiezen.” Geert heeft een duidelijke boodschap voor mensen die nog geen stap hebben gezet naar autonoom telen: “Twijfel niet en ga ervoor. De toekomst begint nu of is eigenlijk al begonnen, en deze ontwikkelingen zullen de komende jaren alleen maar sneller gaan. De instroom van jonge, nieuwe telers is beperkt, dus moet je op tijd anticiperen om de toekomst van je bedrijf veilig te stellen. Crop Controller kan daarbij helpen. En hoewel die digitale stap in het begin spannend kan lijken, helpen wij je op weg en blijven we je ondersteunen waar nodig. Dat werkt heel goed, zoals we in de praktijk zien en leren vanuit ons klantonderzoek. Klanten beoordelen onze service en persoonlijke begeleiding al 5 jaar lang met een 8.5.”

BALANS TUSSEN **GEZELLIGHEID EN KENNISDELING**

HortiContact, dé vakbeurs voor de Nederlandse glastuinbouw, ondergaat een grondige vernieuwing. Na intensieve gesprekken met telers, toeleveranciers en andere stakeholders uit de sector kondigde beursorganisator Easyfairs eerder dit jaar een herijking van het beursconcept aan. Enkele premium partners van HortiContact vertellen waarom zij ook dit keer weer van de partij zijn en waarom ook jij de beurs in februari niet mag missen.

Tekst: Jacco Strating
Fotografie: Johan Seijbel

HortiContact 2026 wordt een tweedaags evenement op woensdag 25 en donderdag 26 februari 2026 van 13.00 tot 21.00 uur. Een bewuste keuze voor avondopenstelling. Zo krijgen professionals uit alle hoeken van de sector, inclusief telers, voldoende gelegenheid om het evenement te bezoeken en wordt HortiContact compacter en krachtiger. In gesprekken met betrokkenen uit de sector kwam bovendien een duidelijke behoefte naar voren: HortiContact moet niet alleen een plek zijn om zaken te doen, maar ook om te verbinden, te inspireren en vooruit te kijken. Achter de schermen werkte Easyfairs de afgelopen maanden daarom aan een inhoudelijk sterk programma met actuele thema's, thematische zones op de beursvloer en vernieuwende vormen van kennisdeling. Bezoekers kunnen daarmee rekenen op een inspirerende omgeving waarin innovatie, samenwerking en praktische toepasbaarheid centraal staan.

VICTOR VIJFVINKEL, HOOGENDOORN GROWTH MANAGEMENT:
"Als premium partner vinden wij het belangrijk om juist nú zichtbaar te zijn op een sterke Nederlandse vakbeurs als HortiContact. We zijn groot voorstander van de scherpere focus met duidelijke hoofdthema's. Met name Teelttechniek & Plantgezondheid en Digitalisering & Robotisering raken de kern van waar we bij Hoogendoorn Growth Management en LetsGrow.com dagelijks aan werken: data-gedreven, plantgerichte oplossingen die telers helpen slimmer, duurzamer en autonomer te telen. HortiContact blijft daarmee hét platform waar de Nederlandse glastuinbouw elkaar ontmoet en concrete stappen richting de toekomst zet. Daar willen en moeten wij bij zijn - net als vele andere partijen in de sector. We kijken ernaar uit om HortiContact samen weer een nieuwe boost te geven en zien iedereen graag eind februari."

KRISTEL MAAS, VAN IPEREN:

“In de tijd van de Tuinbouw Relatiedagen, jaren geleden, ging het altijd om de gezelligheid. Een biertje drinken met collega’s en telers. De laatste jaren is dat een stuk minder geworden, door een andere opzet en invulling, maar ook doordat er een nieuwe beursorganisator kwam. Positief is dat zij met de sector in gesprek zijn gegaan en de vaste partners hebben gevraagd wat er beter kan. Die betrokkenheid van bedrijven om het event invulling te geven, vinden wij heel belangrijk. Wij hebben er als Van Iperen ook effort ingestoken om de beurs beter te maken. Samen met andere partijen zetten we dit jaar echt stappen, is mijn gevoel. We gaan naar twee dagen, stoppen met de ochtenden en er worden heel veel zaken georganiseerd met en voor telers. Er wordt goed samengewerkt met telerscoöperaties om op de beurs kennis te delen en ook het Ranking the Grower Event heeft een zekere aantrekkingskracht. Daarmee word je als beurs alleen maar relevanter. We hopen dat die gezelligheid ook gaat terugkeren met goede catering op de beursvloer zelf. Zodat het voor iedereen, los van de inhoudelijke waarde, ook gewoon leuk is om naar de beurs te komen. Want voor ons blijft HortiContact dé plek waar de Nederlandse tuinbouw elkaar kan ontmoeten. Hopelijk krijgen we iedereen komend jaar weer naar Gorinchem.”

MICHIEL BROCKHUS, VAN DER ENDE GROUP:

“Wij staan al sinds jaar en dag op HortiContact. We hebben daar een mooie plek en hebben die zelfs vergroot om nog meer exposure te hebben. Voor ons is het altijd een hele goede relatiebeurs geweest. We tonen er ook wel nieuwe producten en innovaties en doen er ook echt wel zaken, maar dat is niet zozeer onze focus. Wat wij vooral belangrijk vinden is dat we daar onze relaties kunnen zien. HortiContact is dé kans om honderd afspraken op één dag te hebben. Normaal gesproken zou je daar weken voor nodig hebben, nu krijg je de hele Nederlandse tuinbouw in één keer bij elkaar. Dat er de laatste jaren minder telers naar Gorinchem komen heeft ook te maken met clustering in de markt. Er zijn simpelweg ook minder telers binnen de sector dan voorheen. Maar daarnaast blijft het wel belangrijk om bezoekers te prikkelen. Daarom is het goed dat Easyfairs met ons en andere partijen in gesprek is gegaan. Wij vinden dat je als event moet meebewegen met de markt en meerwaarde moet bieden. Door mini-events te organiseren op de beursvloer en door kennissessies te organiseren, onder andere met interessante bekende personen. Maar ook door er bijvoorbeeld voor te zorgen dat telers met hun aanwezigheid tijdens een cursus op HortiContact punten voor hun spuitlicentie kunnen halen. Je moet iets extra’s toevoegen. Daarnaast is het goed dat de beurs komend jaar twee dagen duurt en ook langer open is. Je biedt mensen daarmee alle mogelijkheid om erbij te zijn in Gorinchem.”

SCAN, LEES ONLINE EN DEEL!

CLARINDA GROS, SVENSSON:

" Wij vinden het belangrijk dat er een Nederlandse beurs blijft. Waar Greentech zich richt op de internationale markt, moet HortiContact dé plek zijn voor de nationale tuinbouw. Nederland is hét tuinbouwland in de wereld, daar hoort gewoon een goede eigen tuinbouwbeurs bij. Nadat de beurs het een paar jaar lastig heeft gehad, zit er nu een team dat zich realiseert dat het hier en daar anders moet. Ze luisteren echt naar de markt en betrekken bedrijven als Svensson nadrukkelijk bij de organisatie. Ze zijn echt goed bezig om een sterk programma neer te zetten en het concept meer naar deze tijd te trekken. We gaan naar twee beursdagen en de avondopening keert terug, wat beter aansluit op de agenda's van telers. Daarnaast moet de beurs een combinatie zijn tussen kennis en relatie, waarbij kwaliteit essentieel is. Je moet inhoudelijke sessies organiseren met goede sprekers, waar mensen echt bij willen zijn. Maar tegelijkertijd moet ook de catering gewoon top zijn. De juiste balans vinden is heel belangrijk. Ik vind het bovendien heel goed dat telersverenigingen nu ook vergaderingen en bijeenkomsten in Gorinchem gaan organiseren, zodat telers aansluitend de beurs op kunnen. Zo maak je het makkelijker voor bezoekers om te komen. Voor ons is en blijft het uiteindelijk een mooi podium om Nederlandse telers te ontmoeten."

‘BATTERIJ INTERESSANT, GENOEG **NETCAPACITEIT IS DE SLEUTELFACTOR’**

Steeds meer telers oriënteren zich op de mogelijkheden van batterijsystemen, voor de opslag van elektriciteit. Een batterij kan met name goede rendementen opleveren wanneer het elektrisch vermogen wordt ingezet op de markt voor regelvermogen. Om te kunnen investeren in een dergelijk systeem moet een teler echter wel beschikken over voldoende teruglevercapaciteit. AgroEnergy helpt ondernemers inzichtelijk te maken of een batterij interessant is voor hun bedrijf.

Tekst: Ank van Lier
Fotografie: AgroEnergy/Sharon Schouten

Robert Meijer en Carl van Oosten - beiden EnergieSpecialist bij AgroEnergy - zagen het aantal vragen over batterijen de afgelopen perioden fors toenemen. Steeds meer telers willen weten of een dergelijke investering interessant voor hen is. Niet zo vreemd, geeft Meijer aan. “Batterijen bestaan al lang, maar de prijzen zijn de laatste jaren flink gedaald. Gemiddeld genomen is een dergelijk systeem nu zes keer zo goedkoop als enkele jaren geleden. Dit omdat er steeds meer batterijen worden geproduceerd en er meer aanbieders zijn. Het is geen niche meer. En door de lagere prijzen én omdat de behoefte aan flexibel vermogen op de elektriciteitsmarkten toeneemt, is de terugverdientijd van een batterij flink korter geworden.”

Regelvermogenmarkt

Het beste rendement is volgens de EnergieSpecialisten te behalen door inzet van het batterijvermogen op de markt voor regelvermogen. Van Oosten licht toe: “Het voordeel van een batterij is dat je hiermee heel snel kunt reageren, het vermogen snel kunt op- en afregelen. En dat is juist gewenst op de markt voor regelver-

‘HELPEN OM **MAXIMAAL RENDEMENT** UIT EEN BATTERIJ TE HALEN’

mogen; een elektriciteitsmarkt die TenneT gebruikt om het net te balanceren. Om op deze markt te kunnen acteren, moet je het beschikbare vermogen binnen enkele minuten kunnen op- en afregelen." Het inzetten van batterijvermogen op de markt voor regelvermogen levert doorgaans interessante vergoedingen op. Telers ontvangen niet alleen een vergoeding wanneer ze worden gevraagd om hun vermogen te activeren, maar krijgen ook een beschikbaarheidsvergoeding. Dit is een vergoeding voor het feit dat een installatie stand-by staat voor de regelvermogenmarkt. "Samen staan deze vergoedingen garant voor een goed rendement. Glastelers kunnen een batterij overigens vullen met stroom uit bijvoorbeeld zonnepanelen of van hun WKK. Of zij kunnen elektriciteit inkopen van het net."

Load shifting

Aanvullend op de inzet op de regelvermogenmarkt kunnen ondernemers een batterij nog gebruiken voor 'load shifting', legt Meijer uit. "Hierbij verschuif je je energieverbruik om kosten te besparen. Je vult de batterij dan bijvoorbeeld op momenten dat de netstroom goedkoop is. Op een later moment - wanneer de netstroom duurder is -, ontlaad je de batterij en lever je de elektriciteit terug. Ofwel: op basis van de dagmarktprijzen vul je de batterij op goedkope momenten en ontlaadt deze op dure momenten. Ook dat kan voordeel opleveren, maar niet zoveel als actief zijn op de markt voor regelvermogen."
Met load shifting kan een teler ook bepaalde 'problemen' in zijn bedrijfsvoering oplossen. "Sommige telers schaffen bijvoorbeeld een batterij aan omdat ze onvoldoende netcapaciteit hebben", zegt Van Oosten. "Ze vullen het laatste deel van hun elektriciteitsbehoefte dan in met batterijstroom."

Meijer vult aan: "We zien ook wel dat telers hun WKK in de zomer willen laten draaien om te kunnen voorzien in hun CO2-behoefte. Tijdens de CO2 -uren zijn de terugleverprijzen echter erg laag. Ze kunnen de stroom dan opslaan in hun batterij en terugleveren tijdens dure avonduren. En ook een ondernemer die de elektriciteit

van zijn zonnepanelen tijdelijk niet wil terugleveren vanwege negatieve prijzen, kan deze opslaan in het batterijsysteem en terugleveren op duurdere momenten." Met de geschetste aanpak - het inbieden van regelvermogen en eventueel in combinatie met load shifting - kan een batterij volgens de specialisten binnen één tot twee jaar worden terugverdiend. "Overigens bepaalt de configuratie van je batterij of het mogelijk is om load shifting te combineren met het inbieden van regelvermogen."

Netcapaciteit sleutelfactor

Investeren in een batterij kan volgens de EnergieSpecialisten dus zeker interessant zijn voor glastelers. Er is hierbij echter één cruciale randvoorwaarde: een ondernemer moet voldoende teruglevercapaciteit hebben. "Wanneer je 24/7 kunt terugleveren, kun je een goede businesscase realiseren. Heb je niet altijd de mogelijkheid om terug te leveren, dan is sprake van een minder goede businesscase", zegt Meijer. "Of en hoeveel je kunt terugleveren met je batterij hangt af van de grootte van je netaansluiting en van welke andere installaties al gebruikmaken van die teruglevercapaciteit. Denk aan een WKK. Kortom: netcapaciteit is de sleutelfactor. Heb je die niet of onvoldoende beschikbaar, dan is investeren in een batterij geen optie. En feit is dat veel telers hun netaansluiting al geheel of gedeeltelijk benutten."

Wat kan AgroEnergy voor glastelers betekenen, als het gaat om batterijen? "Wij helpen een teler allereerst inzichtelijk te maken of een batterij interessant voor hem is. Hoe groot is de netaansluiting en welke ruimte nemen andere assets in? En is er dan nog ruimte om terug te leveren met een batterij? Al deze zaken brengen wij in kaart", vertelt Carl van Oosten. "Als er mogelijkheden zijn, helpen we een ondernemer om met zijn batterij een maximaal rendement te realiseren op de markt voor regelvermogen. Wij verzorgen dan de elektrahandel en sturing van de batterij voor de klant. Dit doen we inmiddels al voor meerdere glastuinbouwbedrijven."

Behoefte flexibel vermogen blijft

De EnergieSpecialisten geven aan dat de komende jaren veel batterijvermogen zal worden bijgebouwd. "Onder meer door exploitanten van wind- en zonneparken, die opgewekte stroom opslaan in een batterij op momenten dat de elektriciteitsprijzen negatief zijn", vertelt Meijer. "Doordat er meer batterijen komen, zullen de prijzen voor flexibel vermogen op bijvoorbeeld de regelvermogenmarkt waarschijnlijk gaan stabiliseren of lager worden. De behoefte aan flexibel vermogen blijft wel bestaan, maar de terugverdientijd van een batterij kan hierdoor mogelijk wat oplopen. Heb je de mogelijkheid om te investeren in een batterij, doe dit dan zo snel mogelijk!"

Carl van Oosten

Robert Meijer

SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

SNELLER INNOVEREN VIA DE ‘NOVEL FOOD-ROUTE’

Pesto op basis van eendenkroos, boter van abrikozenpitten en proteïnerijke algen die als bindmiddel dienen: de voedingswereld innoveert razendsnel. Maar voordat deze nieuwe producten op je bord belanden, wacht er een strenge toets: de Novel Food Verordening. Food Law Specialist Karin Lenssen ziet die regelgeving niet alleen als drempel, maar juist als kans voor ondernemers die vooruit willen.

Tekst: Lise Schregardus
Fotografie: Brightlands

Novel Foods, ofwel nieuwe levensmiddelen, is voedsel dat vóór 15 mei 1997 niet op grote schaal door mensen in de Europese Unie werd geconsumeerd. Dat kan gaan om nieuwe ingrediënten uit planten of micro-organismen, maar ook om producten die met nieuwe productiemethoden zijn gemaakt of om voedingsmiddelen die traditioneel buiten Europa worden geconsumeerd. "De Novel Food Verordening waarborgt dat deze producten veilig zijn," vertelt Karin. "Zo kunnen consumenten erop vertrouwen dat innovatie en voedselveiligheid hand in hand gaan."

Bananen, tomaten en rijst

Nieuwe voedingsmiddelen zijn van alle tijden. "Ook bananen, tomaten of rijst waren ooit nieuw in Europa," zegt Lenssen. "Het verschil is dat er nu een formeel toetsingskader bestaat. Voor elk product dat onder de Novel Food Verordening valt, geldt een uitgebreid goedkeuringsproces. Tussen een idee en de supermarkt kan makkelijk een paar jaar zitten."

De eerste verordening uit 1997 zorgde voor veel interpretatieverschillen. Sinds de herziening in 2015 is duidelijker omschreven welke producten eronder vallen, welke procedures er gevolgd moeten worden en welk bewijs uit studies verplicht is. "Bedrijven weten nu beter waar ze aan toe zijn," zegt Karin. "Daardoor kunnen ze risico's eerder inschatten en het innovatieproces beter plannen."

Marktexclusiviteit

De regelgeving lijkt op het eerste gezicht complex, maar creëert volgens Karin juist duidelijkheid en kansen. "Als je bijvoorbeeld werkt met nieuwe eiwitten, plantaardige alternatieven of innovatieve technologieën, dan opent deze regelgeving de deur naar nieuwe markten. Ook traditionele ingrediënten van buiten de Europese Unie kunnen dankzij deze verordening een veilige route naar de Europese markt vinden."

Daar staat wel tegenover dat het pad naar goedkeuring intensief is. De eisen aan documentatie zijn hoog: bedrijven moeten een stevig dossier opbouwen met wetenschappelijke onderbouwing en toxicologische data. Afhankelijk van de complexiteit kan het proces maanden tot jaren duren. "Dat vraagt tijd en geld," erkent Karin. "Maar wie het goed aanpakt, kan profiteren van marktexclusiviteit, een sterker duurzaamheidsprofiel en een betere marktpositie."

Wacht niet te lang

Volgens Karin is het wel cruciaal dat bedrijven de wetgeving niet zien als sluitstuk, maar als integraal onderdeel van hun productontwikkeling. "Er wordt vaak pas aan de regelgeving gedacht als het product bijna klaar is. Dan loop je tegen vertraging of afwijzing aan. Mijn advies: wacht niet tot het laatste moment, maar verzamel op tijd gegevens over ingrediënten, productie en veiligheid. Dat voorkomt onaangename verrassingen. Een goed opgebouwd dossier scheelt niet alleen tijd, maar ook kosten."

'Er wordt vaak pas aan regelgeving gedacht **als product bijna klaar is'**

Gezondheidsclaims

Karin Lenssen is als Food Law Specialist verbonden aan Brightlands NovaBite, een expertisecentrum voor sensorisch onderzoek, productoptimalisatie en wet- en regelgeving dat gevestigd is op Brightlands Campus Greenport Venlo. Dit expertisecentrum ondersteunt bedrijven bij vragen over Europese en Nederlandse voedselwetgeving, het gebruik van voedings- en gezondheidsclaims en het opstellen van veiligheidsdossiers. "We adviseren bedrijven die met nieuwe ingrediënten of technologieën werken. Soms is dat een startup met een plantaardige innovatie, soms een groot bedrijf dat een bestaand product opnieuw wil positioneren."

Routekaart

Voor tuinbouwondernemers die steeds vaker actief zijn in de ontwikkeling van gezonde voeding,

biedt de Novel Food Verordening volgens Karin duidelijke kaders. Producten op basis van nieuwe extracten, plantaardige eiwitten of functionele stoffen uit groenten en fruit kunnen enorme marktkansen opleveren, mits ze voldoen aan de Europese eisen.

"Deze verordening is geen blokkade, maar een routekaart," besluit Karin. "Wie die route goed kent, kan sneller innoveren en duurzamer produceren. Innovatie en voedselveiligheid hoeven elkaar niet te bijten, ze versterken elkaar juist."

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.

Slim naar klimaatneutraal

Al 25 jaar benutten we kansen voor de glastuinbouw. Van energielevering tot verduurzaming en van datagedreven energiemanagement tot handelen op alle flexmarkten. Ontdek de mogelijkheden tijdens een adviesgesprek met onze EnergieSpecialisten.

Meer weten? Kijk op agro-energy.nl

agro ENERGY

MAXIMAAL BIOLOGISCHE OPKWEEK

Toen Pieter van der Lugt, manager teelt bij Plantenkwekerij P. van Geest Maasland, in 2023 aankondigde dat hij de opkweek van paprikaplantjes voortaan volledig biologisch ging doen, was dát wat hij te horen kreeg: "Piet, wat ga je nou allemaal weer doen?". Maar inmiddels zijn z'n klanten overtuigd dat 'die beessies' goed werk leveren. En Pieter zelf is ook uiterst tevreden: "We hebben enkel wat geïntegreerde middelen tegen rups moeten toepassen."

Tekst: Ton van der Vliet
Fotografie: Sharon Schouten

LUISTER
ARTIKEL

Toen Van Geest het idee lanceerde om de opkweek voortaan te doen met inzet van bio en alleen in te grijpen indien nodig, krabden ze zich bij Biobest wel even achter de oren. Bij deze grootmacht op het gebied van biologische gewasbescherming en bestuiving vroegen ze zich vooral af hoe de kwekers zouden reageren. Marvin Koot specialist gewasbescherming bij Biobest:"Wij geloven heel erg in bio maar er zijn ook wat meer conservatieve kwekers, voor wie het een hele stap is om over te schakelen op een andere manier van werken."

Opsteker

Samen met zijn collega Jeffrey van den Akker maakte Koot een plan om te zorgen dat de nieuwe route van Van Geest goed zou landen bij hun afnemers. Dat VD Holland (45 hectare paprika's) een van de eerste bedrijven was die meeging (zie ook kadertekst), was een geweldige opsteker. Van der Lugt is sowieso een man van weinig woorden en had ook niet veel tekst nodig om VD Holland over te halen het avontuur met hen aan te gaan. "Ik ken die jongens al vanaf dat ze met hun pa meekwamen, dus dat praat makkelijk. 'Wij vertrouwen jullie, dus ja, doe maar', zeiden andere klanten."

Bij de estafette tussen opkweek en kwekers is Biobest de partij die zorgt dat het stokje veilig en tijdig wordt overgedragen. Van den Akker legt uit dat het nogal verschil maakt welke roofmijt er wordt ingezet, omdat de ene soort nu eenmaal agressiever is dan de ander. "Wij helpen de eindklant om zijn strategie zó te kiezen dat die goed aansluit op het voorstadium bij Van Geest. De keuze van een roofmijt kan namelijk een hele teelt beïnvloeden." Op dat vlak staan de ontwikkelingen niet stil. In de paprika teelt wordt bijvoorbeeld al gewerkt met een cocktail van maar liefst vier verschillende bestrijders, om zo plagen als trips, spint en luis zo effectief mogelijk aan te pakken. En over de beschikbaarheid van roofmijten hoeft niemand zich zorgen te maken, volgens Koot, want Biobest heeft recent in België een locatie geopend met voldoende capaciteit om tuinders in heel Europa in elk geval tot 2035 te voorzien van voldoende roofmijten.

Noodzaak

Overstappen naar inzetten met bio was simpelweg noodzaak, zo kijkt Van der Lugt ernaar. "Wij kwamen niet meer weg met de middelen die nog waren overgebleven en alle restricties op het gebruik daarvan. Dus moesten we deze stap wel doen." Daarbij prijst hij zich gelukkig dat het al twee jaar op rij goed gaat, en hij in die periode geen enkele keer naar extra middelen hoefde te grijpen. Dat zoiets zich in de toekomst wel gaat voordoen acht hij niet uitgesloten, "Maar dan is het minder ingrijpend. Als zoiets gebeurt meteen bij de start van zo'n experiment, heb je vervolgens jaren nodig om het vertrouwen weer op te bouwen."

In het plan dat voor en met Van Geest werd opgesteld is ook een aantal groene middelen opgenomen waarop teruggegrepen kan worden mocht de bio het op een gegeven moment niet meer redden. En die kans is er altijd. Bij Van Geest zagen ze het bij de hortensia's waar ze ook overschakelden naar biologische bestrijders. Daar kwam ineens een trips naar boven die ze voordien nog nooit hadden gezien. Op zulke momenten is het prettig om samen te werken met een partij als Biobest, want met 2.800 medewerkers in maar liefst 70 landen hebben ze daar een schat aan kennis en ervaring en zitten ze niet snel verlegen om een antwoord. En de zoektocht naar antwoorden gaat onverdroten voort, aldus Koot: "Want alleen met beestjes zul je er niet altijd komen. Je hebt ook bepaalde middelen nodig. Bij voorkeur ook van biologische oorsprong. In de paprikateelt kunnen we het nu nog met beestjes af, maar als er straks ineens een nieuwe plaag de kop op steekt, dan willen we wel dat er op de plank een nieuw middel klaar staat om die aan te pakken."

Vooroplopen

Van de terughoudendheid in het begin ("Piet, wat ga je nou allemaal weer doen?') is weinig meer over. Sterker nog, die houding is 180 graden gedraaid, vertelt Koot: "Van Geest stak twee jaar terug best wel zijn nek uit en liep voorop toen Pieter zei 'we gaan het gewoon doen'. Voor de telers was dat best spannend, en er waren er ook die de kat nog even uit de boom wilden kijken. Nu komen er eindklanten bij ons informeren 'hoe gaat het bij Van Geest?' dus dat is best een mooie ontwikkeling." Voorafgaand aan het interview voor KAS Magazine hebben Koot en Van den Akker nog snel even een rondje gelopen door de kas bij Van Geest. En dat stemt tot tevredenheid. Van den Akker: "De plantjes staan er super bij. We hebben niks gevonden en alleen maar nuttige roofmijten zien lopen!"

SCAN, LEES ONLINE EN DEEL!

‘LOGISCHE STAP’

Sander Noë, teeltmanager bij VD Holland, had niet veel bedenktijd nodig toen hij hoorde dat zijn leverancier Van Geest overging op biologische opkweek. “Een logische stap, aangezien er steeds minder middelen beschikbaar zijn.” Het bedrijf in Andijk is goed voor ruim 80 miljoen paprika’s per jaar. Groot voordeel van plantjes die schoon binnenkomen is dat Noë daarop meteen zijn eigen biologie kan uitzetten. “Met chemie op een plantje moet je daarmee langer wachten, want die stoffen zitten dan de goede beestjes in de weg.” De nieuwe aanpak levert bovendien planten op van een betere kwaliteit omdat er geen bespuiting plaatsvindt: “Spuiten geeft altijd groeiremming.”

ZONDER VERHAAL **BESTA JE NIET**

De grootste kracht op aarde is niet geld, technologie of zelfs kunstmatige intelligentie. De grootste kracht is een verhaal. Want zonder verhaal besta je niet. Niet als mens. Niet als organisatie. Daarom: verhalende lessen voor de tuinbouw.

Tekst: Imagro
Fotografie: Shutterstock

Een goed verhaal geeft betekenis aan cijfers, producten en systemen. Het tilt een merk boven de ratio uit en raakt aan emotie en identiteit. Denk aan de Bitcoin: ooit een onbegrijpelijke rij nullen en enen, nu een wereldwijd symbool van vertrouwen en verwachting. De waarde ligt niet in de code, maar in het collectieve geloof in het verhaal erachter. Dat geldt ook voor bedrijven, landen en samenlevingen: wat we samen geloven, bepaalt wat iets waard is. Zoals historicus en filosoof Yuval Noah Harari zegt: "Zonder gemeenschappelijke verhalen zouden geen samenlevingen, geen samenwerking, geen culturen bestaan." Een goed verhaal is dus geen luxe. Het is bestaansrecht.

De kracht van een narratief

Een narratief is de onderstroom van betekenis die alles wat je doet met elkaar verbindt. Het geeft richting, identiteit en energie. Het vertelt niet alleen wat je doet, maar vooral waarom en voor wie. Een sterk narratief maakt voelbaar wat je toevoegt aan de wereld. Het helpt mensen te begrijpen waar je vandaan komt, waar je voor staat en waar je naartoe beweegt. In een tijd waarin verandering de norm is, biedt het verhaal houvast - zonder je vast te zetten.

Het is de rode draad die strategie, gedrag, communicatie en samenwerking met elkaar verbindt. Organisaties met een duidelijk verhaal hebben intern meer focus en extern meer aantrekkingskracht. Ze trekken de juiste mensen aan, inspireren klanten en partners, en bouwen aan duurzaam vertrouwen.

Meer dan een missie

Veel organisaties hebben hun missie en visie keurig op papier. Maar een narratief gaat verder dan een zin over 'waar je voor staat' of een belofte in een PowerPoint. Het is geen oefening in branding, maar in betekenis. Een narratief is geen poster aan de muur, maar een levend verhaal dat je dagelijks waarmaakt. Het zit in de manier waarop medewerkers met elkaar omgaan, hoe klanten je ervaren en hoe je keuzes maakt in onzekere tijden. Het verklaart waarom jouw organisatie ertoe doet - voor klanten, voor de samenleving én voor de mensen die er werken.

Bedrijven met een helder narratief presteren beter, omdat medewerkers weten waar ze het voor doen. Ze herkennen zichzelf in het verhaal en voelen dat ze bijdragen aan iets dat groter is dan henzelf. En dat is de basis voor motivatie, innovatie en groei.

Zonder verhaal geen richting

Een organisatie zonder verhaal is als een schip zonder kompas. Dan bepaalt de wind je koers. In sectoren waar verandering razendsnel gaat - juist dus in de tuinbouwwereld - is een stevig verhaal onmisbaar. Het biedt richting zonder star te worden. Een narratief beweegt mee met de tijd. Het groeit, evolueert en weerspiegelt de spanning tussen wie je bent en wie je wilt worden. Juist in die beweging ontstaat betekenis. Zonder verhaal reageer je vooral op wat er buiten gebeurt. Met een verhaal creëer je zelf richting en invloed.

EEN GOED NARRATIEF VOOR DE TUINBOUW…

…geeft richting en samenhang aan keuzes.
…maakt je organisatie herkenbaar en aantrekkelijk.
…verbindt binnen- en buitenwereld.

Binnen en buiten

Een goed narratief verbindt de binnenwereld van de organisatie met de wereld daarbuiten. Het slaat een brug tussen de mensen die er werken en de mensen voor wie ze werken. Het verhaal wordt sterker wanneer het wordt gedeeld, besproken en geleefd. Niet door slogans te herhalen, maar door gedrag te laten zien dat past bij wat je zegt. Een organisatie die zegt "duurzaam te willen groeien", moet dat voelbaar maken in elke keuze die ze maakt - van productontwikkeling tot personeelsbeleid.

Ook relaties met partners, klanten en de omgeving krijgen meer diepte als ze worden gevoed door een gedeeld verhaal. Dat verhaal nodigt uit om samen te werken aan iets wat groter is dan de som der delen.

Leven wat je vertelt

Een verhaal is pas geloofwaardig als het zichtbaar is in wat je doet. Als woorden en daden elkaar versterken. Het vraagt om eerlijkheid, ook over wat nog niet perfect is. Soms betekent dat dat je eerst intern iets moet veranderen, voordat je het extern kunt vertellen. Daarom begint een goed narratief niet op de marketingafdeling, maar in de kern van de organisatie. In gesprekken over identiteit, ambities, dilemma's en dromen. Over de waarde die je toevoegt aan anderen én aan de wereld om je heen.

Soms verdwijnt het verhaal onderweg. Groei, fusies, crisis of personeelswisselingen kunnen ervoor zorgen dat de richting vervaagt. Dan is een bedrijf vooral bezig met de waan van de dag. Een narratief helpt om opnieuw te verbinden met de bedoeling. Om te herijken: wat doen we ook alweer, en waarom? Dat maakt het niet zweverig, maar juist strategisch. Want een gedeeld verhaal maakt het makkelijker om keuzes te maken, kansen te herkennen en samen te bewegen.

De waarde van verbeelding

Een narratief werkt omdat het appelleert aan verbeelding. Het laat mensen zien welke toekomst je voor ogen hebt, en nodigt hen uit om daar deel van uit te maken. Of het nu gaat in de tuinbouw om een coöperatie, een technologiebedrijf of een maatschappelijke organisatie: wie erin slaagt zijn verhaal te delen op een manier die raakt, bouwt aan vertrouwen. En vertrouwen is de valuta van deze tijd. Een narratief is geen tekst, maar een richtinggevend kompas. Het is de samenhang tussen wie je bent, wat je doet en waarom dat ertoe doet. Het geeft betekenis aan strategie, inspireert tot actie en biedt houvast bij verandering. Want zonder verhaal besta je niet.

DE DRIE LAGEN VAN BETEKENIS

1. Binnenkant: waar kom je vandaan, wie ben je, wat drijft je?
2. Buitenkant: met wie ben je verbonden en wat voeg je toe?
3. Beweging: hoe ontwikkel je je in een wereld die verandert?

Een sterk narratief brengt die drie lagen in balans: verleden, heden en toekomst.

Wat zoek jij?

hortibiz
tuinbouw
marktplaats

‘PRIJS KUNSTMEST **OMHOOG** DOOR INVOERING CBAM’

LUISTER ARTIKEL

De invoering van het Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) in 2026 en de sancties op Russische meststoffen hebben enorme invloed op de Europese meststoffenmarkt. Dit kan ertoe leiden dat telers worden geconfronteerd met hogere prijzen én onzekerheid over de leveringszekerheid, zegt Peter Kalkman, directeur Inkoop en Handel bij Van Iperen. KAS legde hem vijf vragen voor. "De voedselproductie gaat hoe dan ook duurder worden."

Tekst: Annemarie Gerbrandy
Fotografie: Sharon Schouten

Peter Kalkman begint het gesprek met de constatering dat de meststoffenmarkt zeer competitief is en dat de prijzen worden beïnvloed door energieprijzen en geopolitieke factoren. Hij signaleert dat Europa steeds meer tegen handelsproblemen en restricties aanloopt, zoals handelsbarrières en importheffingen, in een poging om het voortouw te nemen in de klimaattransitie. "Dat voortouw nemen klinkt mooi, maar we moeten niet vergeten dat we heel afhankelijk zijn van de wereld", benadrukt hij.

In het publieke domein gaan er stemmen op of we moeten produceren voor de wereld of dat we dat beter in andere landen kunnen doen, zegt Kalkman. "Je kan iets van deze theorie vinden, maar de Nederlandse land- en tuinbouw vindt van nature plaats op vruchtbare grond, met voldoende water van goede kwaliteit en de nabijheid van een grote afzetmarkt. Het grootste deel van onze producten wordt verkocht op de Europese markt. We zijn als sector in staat de hoogste producties te realiseren, met de laagste input per kilogram geproduceerd product en de minste effecten van gewasbescherming per eenheid product."

Toch heeft de Europese industrie de taak gekregen om te verduurzamen. Dat heeft onder andere geleid tot de invoering het Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). Kun je uitleggen wat CBAM inhoudt?
"De Europese industrie heeft de duidelijke boodschap gekregen om te verduurzamen en grote investeringen te doen om van fossiele energiebronnen zoals gas en kolen, en eventueel olie, af te komen. De industrie is bereid deze vergroeningsslag te maken, maar eist een eerlijk speelveld en gelijke concurrentievoorwaarden. Als Europese producenten grote investeringen in verduurzaming moeten doen, vrezen ze dat ze niet meer kunnen exporteren naar andere werelddelen en ook niet kunnen concurreren met goedkopere import. Het CBAM is Europa's antwoord op deze eis en is bedoeld om een eerlijk speelveld te creëren. Het mechanisme beprijst de CO2-uitstoot van bepaalde importproducten, zodat deze niet goedkoper zijn dan Europees geproduceerde, schone alternatieven."

CBAM gaat al op 1 januari 2026 in. Wat is de impact hiervan op de kunstmestprijzen?
"CBAM is direct gekoppeld aan de afbouw van de tot dusver toegekende vrije emissierechten in Europa. Vanaf volgend jaar wordt 2,5 procent van deze vrije rechten ingeleverd (zie kader), wat een dwingende factor is voor de industrie om te vergroenen. De afbouw is gefaseerd en loopt op tot nul in 2034. Naarmate de vrije rechten verdwijnen, zal de CO2-uitstoot steeds meer beprijsd worden. Dit wordt via de kostprijs van meststoffen doorberekend naar de eindproducten. CBAM wordt gefaseerd ingevoerd en loopt op naarmate de vrije emissierechten worden afgebouwd. Dit betekent dat er jaarlijks een steeds groter component van CO2 in de prijs van stikstofhoudende meststoffen wordt verrekend. De huidige ETS prijs ligt op circa 80 euro/ton, maar er zijn ook scenario's waarbij wordt verwacht dat deze prijs zal stijgen naarmate de vrije rechten verder worden afgebouwd tot mogelijk wel 150 euro/ton. De consequentie is dus dat kunstmest de komende jaren duurder wordt."

De Europese Unie heeft aangekondigd dat de details over de CBAM-heffingen pas aan het einde van het eerste kwartaal van 2026 bekend worden gemaakt. Wat heeft dat voor gevolgen de prijzen, beschikbaarheid en de voedselketen?

"De markt wordt op dit moment gedomineerd door grote onzekerheid. De verwachte heffing per ton kunstmest kan variëren van 10 tot wel 120 euro per ton. Dat gebrek aan duidelijkheid verlamt de import. Importeurs proberen nog voor 31 december van dit jaar producten binnen te brengen, maar er wordt nauwelijks volume gepland voor aanvoer na 1 januari. Dit creëert markspanning en maakt het moeilijk voor distributeurs om voorraden op te bouwen. Daarbij komt dat Europa pas aan het einde van het eerste kwartaal van 2026 de heffingen bekend gaat maken, met terugwerkende kracht. Recent zijn wel wat cijfers naar buiten gekomen van bepaalde benchmarken. Iedereen zit over die cijfers gebogen, maar dat heeft eerlijk gezegd alleen maar tot meer onduidelijkheid geleid. Zo weten we bijvoorbeeld niet of de EU per land of per fabriek gaat kijken. De verwachting is dat de impact op de land- en tuinbouw pas in de loop van 2026 en daarna duidelijk wordt."

"Als de aanvoer van buiten Europa in januari en februari uitblijft door onzekerheid over kosten, kan dit later in het jaar leiden tot beschikbaarheidsproblemen. Bij verdere uitfasering van het gebruik van fossiele energie zouden op langere termijn ook Europese productiefaciliteiten kunnen worden stilgelegd omdat de investeringen in alternatieve energiebronnen te duur zal blijken ten opzichte van producties van buiten de EU. Kunstmest wordt dan duurder en de beschikbaarheid krapper. Dat betekent dat de kostprijs voor de Nederlandse teler stijgt en het eindproduct duurder wordt om lonend te blijven. Daardoor zullen ook de voedselprijzen voor de consument gaan stijgen. Tegelijkertijd worden producten van buiten Europa, zoals tarwe en maïs, niet CBAM-plichtig. Die kunnen nog steeds als goedkope input worden gebruikt, waardoor Europa zichzelf uit de markt prijst."

Dan hebben we nog de sancties op Russische meststoffen. Welke negatieve gevolgen gaan die handelsbeperkingen hebben?

"Rusland is een belangrijke leverancier van kwalitatief hoogwaardige producten, in het bijzonder van zeer zuivere fosfaten met een laag cadmiumgehalte. Dit is essentieel voor certificeringen zoals PlanetProof, die eisen stellen aan zware metalen in producten. Producten uit andere delen van de wereld hebben vaak een hoger cadmiumgehalte. Door heffingen op import uit Rusland worden deze producten zo duur dat ook de prijzen voor dit soort kwaliteitsmeststoffen zullen stijgen. Dit terwijl de beschikbaarheid van zuivere fosfaten afneemt. Zolang de sancties van kracht blijven, zal de beschikbaarheid in Europa verder opdrogen. Anderzijds raakt Rusland zijn producten wel kwijt naar Latijns Amerika, Noord-Amerika, Afrika en andere regio's. Dat verdringt andere stromen, waarschijnlijk van andere leveranciers die op die markten bezig zijn, en die komen dan mogelijk weer naar Europa. Echter, voor import van buiten Europa is een REACH-registratie (Europese wetgeving) vereist, wat extra doorlooptijd en kosten met zich meebrengt. Je kan niet zomaar overal wat vandaan halen. Daarnaast moet je ook weten wat de CO2-footprint van die producten is en welke CBAM-rechten je moet betalen. Het is niet zo dat je morgen zomaar een andere leverancier hebt. De combinatie van hoge investeringen voor verduurzaming en de complexiteit van importregelgeving kan de vrije handel beperken en de markt verschuiven naar een meer monopolistische structuur."

De discussie over verduurzaming raakt de verschillende productiemethoden voor ammoniak en daarmee stikstofhoudende meststoffen. Er wordt gesproken over grijze, blauwe en groene ammoniak. Wat zijn de verschillen? En wie zijn de concurrenten op deze markt?

"Bij de productie van stikstofhoudende kunstmest wordt aardgas gebruikt. Bij de productie komt dus CO2 vrij, die in de lucht verdwijnt. Daar hebben kunstmestfabrieken vrije emissierechten voor. Dat noemen we grijze ammoniak. Daarnaast heb je blauwe ammoniak. Hierbij wordt de CO2 die vrijkomt bij de productie met aardgas opgeslagen, de zogenaamde Carbon Capture Storage (CSS). Bedrijven kopen bijvoorbeeld lege gasvelden om hun CO2 in op te slaan. Dit verlaagt de CO2-emissie, maar werkt kostenverhogend en je produceert feitelijk nog steeds grijze ammoniak. Daarnaast is er een nieuw proces aan de gang: de groene ammoniak. Groene ammoniak wordt geproduceerd op basis van hernieuwbare energiebronnen, zoals wind-, zon- en waterkracht energie. Deze producties komen in Europa nog niet grootschalig van de grond, maar daar wil de Europese Unie uiteindelijk wel naar toe. Dit zijn trajecten waar hoge investeringen mee zijn gemoeid. Bovendien betreden nieuwe spelers de stikstofmarkt, zoals oliemaatschappijen, omdat schepen van stookolie af moeten. Ammoniak kan dan dienen als drager van waterstof, een toekomstige energiebron voor de scheepvaart."

"Al met al gaat het hier om een complexe materie, maar wel om een vraagstuk dat van groot belang is voor de glastuinbouw. Wij zullen onze klanten met onze kennis voortdurend goed blijven informeren."

SCAN, LEES ONLINE EN DEEL!

Afbouwschema gratis emissierechten (2026–2034)

Jaar	% Gratis rechten	% Afbouw
2026	97,5%	2,5%
2027	95%	5%
2028	90%	10%
2029	78%	22%
2030	66%	34%
2031	49%	51%
2032	34%	66%
2033	16%	84%
2034	0%	100%

'WIJ ZULLEN ONZE KLANTEN MET ONZE KENNIS **VOORTDUREND GOED BLIJVEN INFORMEREN'**

WATERCOACH BIEDT INZICHT: ‘ZIJN ALTIJD VERBETERKANSEN’

Sinds ruim anderhalf jaar kunnen glastelers in diverse delen van het land een beroep doen op een watercoach. Deze helpt hen om inzicht te krijgen in de waterstromen op hun bedrijf en ongewenste emissies te voorkomen. De urgentie op dit vlak is groot: in 2027 moet het oppervlaktewater in ons land voldoen aan de doelen van de Kaderrichtlijn Water. Hoe werken de watercoaches precies en hoe ervaren telers de ondersteuning? Enkele betrokkenen delen hun ervaringen.

Tekst: Ank van Lier
Fotografie: Sharon Schouten / Unsplash

Glastuinbouw Nederland nam enkele jaren geleden het voortouw bij de opzet van het watercoaches-initiatief. Guus Meis, Beleidsspecialist Water & Omgeving bij de belangenorganisatie, licht toe hoe dit tot stand kwam: “We zagen dat er in de praktijk nog het nodige te winnen was, wat betreft ongewenste emissies van meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen naar het oppervlaktewater. Bedrijven bleken niet altijd helemaal ‘dicht’ te zijn, maar toezichthouders signaleerden de laatste lekstromen dikwijls niet. Zij controleren doorgaans alleen op hoofdlijnen, terwijl het voor de kwaliteit van het oppervlaktewater belangrijk is om de puntjes op de i te zetten. Zeker omdat de doelen van de Kaderrichtlijn Water in 2027 moeten zijn gehaald. Neemt de sector niet haar verantwoordelijkheid, dan kan dit bijvoorbeeld gevolgen hebben voor de toelatingen van gewasbeschermingsmiddelen.”

Verdere uitrol

Om het geschetste probleem te tackelen, werd besloten een extern, onafhankelijk adviseur in het leven te roepen in de vorm van een watercoach. Deze moest telers gaan helpen om het watermanagement op hun bedrijf te verbeteren en lekstromen te signaleren en op te lossen. “De praktijk toont aan dat een ondernemer ook niet alles ziet; na verloop van tijd word je soort van bedrijfsblind”, zegt Meis. “En de watercoaches hebben meer tijd om de diepte in te gaan dan

Tom Ammerlaan

toezichthouders. Ook kunnen zij nieuwe onderzoeksresultaten en inzichten meenemen in hun advies, zoals het telen met hogere natriumgehalten bij substraatteelten en het gebruik van de virtuele lysimeter bij grondteelten." In eerste instantie stelde het Samenwerkingsverband Emissieloze Kas in Westland en Oostland subsidie beschikbaar voor bedrijfsbezoeken door watercoaches. Later werd het initiatief uitgebreid en inmiddels worden er watercoaches ingezet in de hele provincie Zuid-Holland en bij de waterschappen Rijnland, Rivierenland en Limburg. "Begin volgend jaar wordt ook Brabantse Delta aan dit rijtje toegevoegd en uiteindelijk willen we toe naar een landelijke dekking. We werken in de regio's samen met de waterschappen, die de kosten van de watercoach vergoeden. Alleen in Zuid-Holland betalen telers een eigen bijdrage van 250 euro."

Geen 'ver-van-mijn-bed-show' meer

Inmiddels hebben de watercoaches al 150 tot 170 bedrijven bezocht. Om telers extra te motiveren een coach in de arm te nemen, trekken waterschappen en Glastuinbouw Nederland, FVO en telerscollectief Versnellers Sierteelt ook samen op in het Actieplan Waterkwaliteit in Glastuinbouwgebieden. Dit plan werd in september gepresenteerd aan de minister van Infrastructuur & Waterstaat. "We brengen samen met de waterschappen de waterkwaliteit in een gebied in kaart en leggen de data voor aan de ondernemers die daar gevestigd zijn. Ze zien dan letterlijk hoe het is gesteld met de waterkwaliteit in het slootje achter of naast hun bedrijf. Dan zijn de KRW-doelen ineens geen 'ver-van-mijn-bed-show' meer en zijn ze eerder bereid om actie te ondernemen."

Verbeterkansen zijn bedrijfsafhankelijk

Martijn Voorwinden is één van de watercoaches die actief is. Hij bezoekt met name sierteeltbedrijven. "Tijdens een eerste bezoek vul ik samen met de ondernemer een vragenlijst in en maken we een rondje over het bedrijf", vertelt Voorwinden. "Hierbij breng ik eventuele lekstromen en lekkages in het watersysteem in kaart en kijk ik waar kansen liggen om het watersysteem verder te optimaliseren. Daarnaast kijk ik naar de technieken die worden toegepast bij de inzet van gewasbescherming en wat er beter kan op dit vlak. Vervolgens verwerk ik mijn aanbevelingen in een rapport voor de ondernemer. Na een tijdje ga ik nog een keer terug om te kijken of de teler de adviezen ter harte heeft genomen."
Volgens Voorwinden liggen er op nagenoeg ieder bedrijf verbeterkansen. Op welk vlak, dat hangt onder meer af van het type kas en het teeltsysteem. "Je ziet bijvoor-

‘MET OPEN VIZIER **KIJKEN** NAAR WATERSITUATIE’

beeld dat teeltvloeren voor potplanten na enkele jaren niet meer waterdicht zijn. Telers zijn zich hier vaak niet van bewust, ook hebben dit soort zaken dikwijls niet de hoogste prioriteit in de bedrijfsvoering. Maar wanneer je hen erop wijst, zijn ze meestal bereid om hier iets aan te doen en ondernemen ze actie. Ofwel: de sector ziet zeker de noodzaak van een lekdichte kas.”

Geen spannende dingen

Dit laatste geldt ook voor Tom Ammerlaan van Themato in Berkel en Rodenrijs. De tomatenteler kreeg dit voorjaar watercoach Robert Vollebregt op bezoek. “Ik werd door Glastuinbouw Nederland benaderd met de vraag of ik interesse had in een gesprek met de watercoach”, vertelt Ammerlaan. “Dat zag ik wel zitten; je wordt er immers nooit slechter van. Daarbij kun je beter op voorhand kijken wat er beter kan en dit aanpakken dan dat je een berisping of boete krijgt van een controlerende instantie.”

De watercoach concludeerde dat Ammerlaan de zaken goed op orde had: er was geen sprake van ongewenste lekstromen of andere grote verbeterpunten. “Wel hing er hier en daar een teeltgoot wat schuin, waardoor er druppels op de grond vielen. Ook moesten we bepaalde zaken nog goed op papier zetten: een onderhoudsplan met een logboek, een leidingschema, een personeelsinstructie en een calamiteitenplan voor watergerelateerde zaken. Dit zijn allemaal relatief kleine dingen. Eerlijk is eerlijk: ik heb dit nog niet opgepakt, maar ga er binnenkort wel voor zitten.” Al met al bracht het bezoek van de watercoach geen hele spannende dingen naar boven. “Maar het is fijn als iemand met een blanco blik en open vizier naar de watersituatie op je bedrijf kijkt. Als de eindconclusie dan is dat je de zaken goed voor elkaar hebt, is dat alleen maar mooi!”

GREENHOUSE
Sustainability

THINK CLIMATE POSITIVE

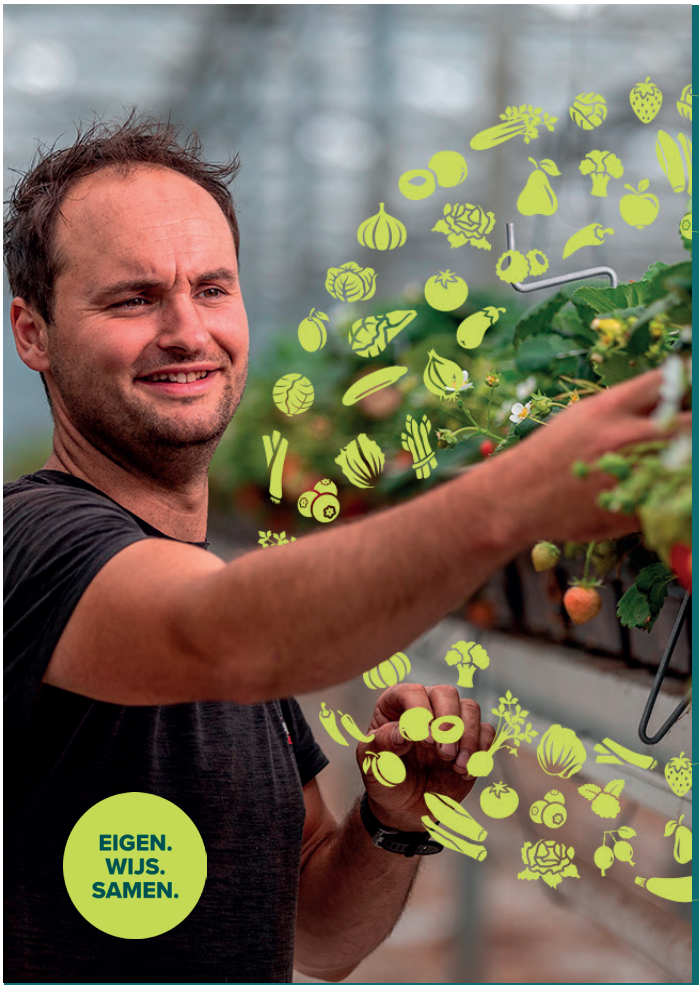
Greenhouse Sustainability helpt je om zelf jouw footprint te berekenen. Met toegankelijke en betaalbare tools die voldoen aan de officiële standaarden. Zo krijg je snel en gemakkelijk betrouwbare inzichten om te delen met de wereld.

Er is een tool op maat voor elke productgroep en voor elke schakel in de keten, zowel voor de fresh produce- als sierteeltsector.

Neem contact met ons op
en begin vandaag nog!

"BEWUSTZIJN EN TRANSPARANTIE OVER DE MILIEU-IMPACT VAN JOUW BEDRIJFSVOERING, OPENT DEUREN NAAR LEVERANCIERS EN KLANTEN."

greenhouse-sustainability.com



OXIN GROWERS

Samen vooruit, zelf aan het stuur!

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

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

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

oxin-growers.nl

KAS **LIVE!**

OP HORTIBIZ NEWSRADIO

ELKE DONDERDAG
VAN 11.00-12.00 UUR

LUISTER:

HUMORGANISEREN

Nederland staat in brand. Klimaat, stikstof, biodiversiteit, regeldruk. En Deloitte deed er onlangs nog een flinke scheut peut bij voor een echte fik: de rekenmeesters becijferden dat de totale toegevoegde waarde van de land- en tuinbouw 13,3 miljard euro is. Maar, hou je vast, de totale schade 18,6 miljard. De maatschappelijke negatieve kosten van 5,3 miljard ontstaan volgens de cijferaars vooral door broeikasgassen, stikstof, verlies biodiversiteit en gebruik gewasbeschermingsmiddelen. Weinig reden om te lachen. Alleen al daarom moet de tuinbouw aanvallen, als een vuur van vooruitgang. Attack op maatschappelijke thema's. Goed moet morgen beter. Vóór lijfsbehoud.

Gezondheid en geluk. Dat maakt de tuinbouw als eindwaarden. Een belangrijke driver daaronder is humor. Immers humor doet je lachen, ontspannen en loslaten. Recente studies geven aan dat humor leiders, ondernemers, CEO's, veerkrachtiger en innovatiever maakt. Humor ontstaat vaak door onverwachte combinaties of ideeën. Die studies geven aan dat leiders met humor hun organisaties versterken. Collega's voelen zich meer betrokken, minder gestrest en creatiever, waardoor prestaties stijgen. Humor zorgt voor vernieuwing.

Er bestaat niet één specifiek 'humorhormoon', maar lach en humor zorgen ervoor dat een combinatie van hormonen en neurotransmitters vrijkomt. Deze stoffen samen maken dat je je goed voelt. De belangrijkste zijn: Endorfine, het gelukshormoon, het vermindert pijn en zorgt voor een soort natuurlijke 'high'. Dopamine, het beloningshormoon, als je lacht komt positieve dopamine vrij, geeft een gevoel van plezier en motivatie, het maakt zelfs dat je meer wil lachen (positieve feedback-lus). Serotonine, stimuleert zelfvertrouwen, lachen en sociale interactie verhogen serotonine, je voelt je rustiger en stabieler. Oxytocine, het knuffelhormoon, komt vrij bij gezamenlijk lachen, versterkt verbinding en vertrouwen tussen mensen.

Wat gebeurt er in je lijf als je lacht? Je ademhaling verandert: diepere ademhaling, meer zuurstof. Je hartslag gaat iets omhoog, maar daarna daalt het stressniveau. Er wordt minder cortisol (stresshormoon) aangemaakt. Je spieren ontspannen (vooral in schouders en gezicht). Je immuunsysteem krijgt tijdelijk een boost.

Daarom mensen; blijf proactief aanvallen op maatschappelijke thema's om de relevantie van onze mooie sector te borgen en zet humor effectief in binnen jouw organisatie. Een ontzielde organisatie hongert mensen uit. Een bezielde organisatie met humor geeft mensen blijvend zuurstof. Blije en loyale werknemers! Als je dan toch de helft van je leven werkt, zorg dan dat het geladen is met humor. Leuk is onderschat. Op elke werkvloer. Het is wat John Cleese aangaf aan Twan Huijs bij zijn CollegeTour. Wat is de belangrijkste les uit zijn leven? 'Don't take it so seriously!' De meeste mensen deugen… en zijn terminaal serieus. Blijven lachen dus in 2026.

Roger Engelberts
is Chief Emotions Officer bij Imagro BV

U GRAND LEGT PUZZEL VOOR WINTERSTRATEGIE

Tijdig voorsorteren. Dat is wat U Grand chrysanten ruim een jaar geleden al deed toen bekend werd dat per november 2025 twee middelen die op basis van spirotetramat uiterst effectief zijn tegen luis en trips van het lijstje geschrapt moesten worden. “Dan sta je voor de vraag; ‘hoe gaan we die puzzel oplossen?’ Je spreekt met diverse partijen en adviseurs, je leest je vakliteratuur, en dan kom je uiteindelijk toch weer hopelijk tot een goede oplossing” aldus Dennis Ammerlaan, locatiemanager en mede-eigenaar bij U Grand.

Tekst: Ton van der Vliet
Fotografie: Astrid Grootscholten

SCAN, LEES ONLINE EN DEEL!

Een deel van die oplossing heeft de merknaam Oikos. Het is een product op natuurlijke basis en is in 2019 door BASF op de markt gebracht. De actieve stof is azadirachtine. Toen ze bij U Grand het middel vorig jaar gingen gebruiken, eerst nog naast die twee vertrouwde middelen, vielen er direct een aantal dingen op. Allereerst dat de resultaten goed waren en ze trips, luis en mineervlieg er goed mee konden bestrijden. Die worden bovendien niet resistent tegen deze stof. Van die twee 'oude' middelen hadden ze duidelijk minder nodig nadat ze Oikos hadden gebruikt, en dat bevestigde dat ze een goede aanvulling in handen hadden. Dat het een product op waterbasis is, is ook een welkome eigenschap. Als chrysanten eenmaal gaan kleuren kun je er geen oliehoudend product op spuiten, maar met Oikos kun je langer doorspuiten. Het is veilig voor het gewas, doodt geen natuurlijke vijanden en het is met 35 toepassingen per jaar flexibel inzetbaar. Ammerlaan: "Zo viel de puzzel voor ons al snel op zijn plaats."

Diepe zakken

Aan de kant van de leverancier vergde de puzzel aanzienlijk meer tijd, zo licht Crop Manager Wessel van Vliet van BASF toe. Voordat deze multinational een nieuwe werkzame stof op de Europese markt brengt die voldoet aan alle eisen die mens, dier en milieu stellen verstrijkt al snel een periode van wel 15 tot 20 jaar. En behalve over veel geduld moet je als fabrikant ook over hele diepe zakken beschikken. Het hele traject met een onnoemelijk aantal testen, experimenten en goedkeuringsprocedures kost soms honderden miljoenen euro's voor één nieuwe werkzame stof.

Dat merkt Ammerlaan ook, want hij is er inmiddels wel van overtuigd dat volledig groen telen op

termijn best haalbaar is, maar voegt er wel een serieuze kanttekening aan toe: "Het moet ook wel economisch haalbaar zijn. De bloemen moeten wel betaald worden, en daar wringt de schoen. Groen telen is naar verhouding wel drie tot vier keer duurder."

Ineens duikt Wolluis op

Groener telen en de inzet van meer biologie loopt dus in de papieren. Groene middelen moet je vaker toepassen dan chemische, dus rinkelt de kassa extra. Het vergt ook meer personele inzet. U Grand is onderdeel van de 'Zentoo-familie' en die 14 aangesloten chrysantenkwekers hebben onderling een streng scout-protocol afgesproken. Ammerlaan: "Wij scouten eenmaal per week de gehele kas, en als je een hoek hebt waar de plaagdruk hoger is, dan scouten we die vaker." En daar blijft het niet bij. Groeispecialist Van Iperen heeft twee gewasspecialisten aangewezen die alle Zentoo-kwekers wekelijks bezoeken en begeleiden. Alle verslagen worden onderling gedeeld met alle kwekers, eenmaal per jaar hebben ze een gezamenlijke gewasbeschermings-bijeenkomst en tijdens de tweewekelijke excursies en in de eigen app-groep worden actuele informatie, tips en waarschuwingen gedeeld. Veel onderlinge communicatie dus, maar dat is ook nodig. Want nieuwe middelen en meer biologisch werken betekenen in de praktijk ook dat er weer andere plagen kunnen opduiken. Zo was wolluis lange tijd een onbekende in de chrysantenteelt, maar inmiddels is dat insect ook al in de chrysantenkas opgedoken…

Nultolerantie

'Nultolerantie', het is een woord dat chrysantentelers met hoofdletters schrijven. En waar ze soms misschien ook wel wat hoofdpijn aan overhouden, want doordat ze het gehele gewas oogsten kunnen ze zich geen uitglijders veroorloven. Een luisje of een 'mummie' op het blad is een absolute 'no-go'. Lastig om aan die hoge eisen te voldoen? Ammerlaan spreekt liever over een aanmoediging om een passend antwoord te vinden op gewijzigde omstandigheden. "We zullen nog meer biologisch gaan werken. Maar dat kost wel tijd. Een van onze Zentoo-collega's experimenteert nu al met honderd procent biologisch. Dat doen ze in nauwe samenwerking met Van Iperen en onder andere met BASF. En de goede dingen die uit dat experiment tevoorschijn komen nemen de andere kwekers dan weer over." Al met al is het een leerzaam en soms ook wel een moeizaam proces, merkt Van Vliet daarbij op: "Met de inzet van insecten is het wel te doen. Maar je pakt niet alle plagen mee. Bestrijden van schimmels is bijvoorbeeld iets wat biologisch veel lastiger is."

Uitdaging

"Tja, ze maken je het ook niet makkelijker hè, al die plagen…?" merkt Van Vliet tegenover Ammerlaan op. Die kan daar wel om lachen: "Nee, zeker niet haha! Maar ik ben een positief ingesteld mens en we komen er wel uit. Ja, het kost méér tijd en méér energie, maar laten we het vooral zien als een uitdaging. Wel is het belangrijk dat er nieuwe groene alternatieve middelen beschikbaar blijven en bijkomen om de puzzel te kunnen blijven maken!" En die uitdaging gaat Ammerlaan maar al te graag aan, want hij verdedigt het sectorbelang te vuur en te zwaard en gelooft honderd procent in zijn chrysanten: "Wij maken het mooiste product. Als ik een bos bloemen weggeef wordt iedereen daar vrolijk en blij van." Om daar met een vette knipoog aan toe te voegen: "Tuurlijk, een doos paprika is ook wel leuk, maar bloemen maken de mensen écht gelukkig!"

'ZE MAKEN JE HET NIET MAKKELIJKER HÈ, AL DIE PLAGEN…?'

LUISTER
ARTIKEL

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

Aan dit nummer werkten mee:
Mario Bentvelsen / Roger Engelberts / Annemarie Gerbrandy / Ank van Lier / Daniel Lopez Lacasa / Lise Schregardus / Jacco Strating / Ton van der Vliet /

Coverfoto:
Lianne Torn-Boschman / Salted by Salt

Fotografie:
AgroEnergy / Brightlands Campus Greenport Venlo / Jordy Caris / Astrid Grootscholten / Robin van Leeuwen / Simon Metselaar / Glenn Mostert / Johan Seijbel / Sharon Schouten / Shutterstock / Lianne Torn-Boschman / Unsplash

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 contentproductie 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 verveelvoudigd, 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 abonnementenovereenkomst en om u te informeren over relevante activiteiten en diensten van KAS.

FSC
www.fsc.org
MIX
Papier van verantwoorde herkomst
FSC® C007225

VEEL SUCCES & GELUK IN **2026!**

Dit was de laatste uitgave van KAS Magazine in 2025. Namens het hele team van KAS wensen wij jou fijne feestdagen toe en alvast een mooi, gezond en succesvol 2026! En we beginnen het nieuwe jaar goed. In januari valt namelijk een extra uitgave van KAS door de bus: KAS Werken & Leren. Het magazine over werken in de tuinbouw belooft weer bijzonder en verrassend te worden. Houd de brievenbus dus in de gaten! De reguliere uitgaven van KAS in 2026 vallen weer in maart, juni, september en december door de bus. Lees openhartige interviews, boeiende achtergrondreportages en verhelderende kennisartikelen. Wil je de artikelen liever online lezen? Ga dan naar www.kasmagazine.nl. En je beluistert de artikelen van KAS via Spotify. Heb je redactionele tips of suggesties voor magazine of online? Of wil je samenwerken met KAS? Neem dan contact op met Jacco Strating via jacco@kasmagazine.nl of tel. 06-18827446 om de mogelijkheden te bespreken of kijk op www.kasmagazine.nl.

WIJ ZIJN KAS MEDIA

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

- **Contentmaker:** ideeën worden creatieve uitingen
- **Strateeg:** 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

KAS media

RIJK ZWAAN
IJzersterke rassen voor de zomerteelt
Skyteam RZ heeft zich bewezen als hèt standaardras voor de hogedraadteelt dankzij sterke groeikracht, uitstekende vruchtkwaliteit en betrouwbare zetting. Skyteam is weinig gevoelig voor Pythium en Mycosphaerella. IR resistent tegen echte meeldauw en HR resistent tegen komkommmerbontvirus (CGMMV).
Nieuwe introductie voor de tradionele zomerteelt is 24-HT057 RZ, een hoog productief ras met HR resistentie tegen echte meeldauw en HR resistentie tegen komkommmerbontvirus (CGMMV).
Kijk voor ons volledige komkommerassortiment op www.rijkzwaan.nl