

KAS MAGAZINE 2023
NUMMER 1 / € 9,95

KAS

VOOR TUINBOUWONDERNEMERS

LOTTE VAN RIJN:
**KASSENBOUWER
MET EEN MISSIE**

VERDER IN DEZE KAS: THOM PERSOON / INTRA HYDROCARE / ENERGIEMONITOR /
PRINS ORCHIDEE / BEDEKTE KERSENTEELT / URBAN HEALTH FARMS EN MEER...



horticontact
gorinchem

WE ZIEN JULLIE
GRAAG WEER OP
5 | 6 | 7 maart
2024

**Wij bedanken
alle exposanten en
bezoekers voor deze
geweldige editie van
HortiContact 2023**

**GA VOOR MEER
INFORMATIE NAAR
ONZE WEBSITE**

WWW.HORTICONTACT.NL



Jacco Strating
Uitgever KAS Magazine

GOED VERHAAL

We breken met een traditie. Op de cover van KAS staat dit keer namelijk geen teler, maar een kassenbouwer. Jarenlang was het coverinterview, en daarmee ook de foto op de voorzijde van KAS, het exclusieve domein van glastuinbouwondernemers. Van Jos van Mil tot Joyce Lansbergen, van Hans Bunnik tot Rob Baan en van Annemiek Hofland tot Bart van Kester, allemaal prijkten ze een keer op onze voorpagina en gaven zij een persoonlijk interview waarin ondernemerschap centraal stond.

Met Lotte van Rijn is dat dit keer dus een kassenbouwer. Een bewuste keuze. Maar waarom, vraag je je misschien af. Waarom niet, zou ik haast zeggen. Want waarom zouden we onszelf beperken tot de eigenaren van kwekerijen als de glastuinbouw zoveel groter en veelzijdiger is? Enkel omdat iets een 'traditie' is geworden? Alleen al binnen die kwekerijen zelf werken in alle lagen van de organisatie gedreven mensen aan de toekomst van onze sector. En ook buiten de kas zetten ambitieuze en ondernemende personen zich dagelijks in om de tuinbouw te laten floreren. Het succes van onze mooie sector is te danken aan een samenspel tussen telers, kassenbouwers, veredelaars, adviseurs, toeleveranciers, dienstverleners en al die medewerkers. Allemaal spelen zij een essentiële rol, velen hebben ook een verhaal te vertellen.

En juist die verhalen willen wij voortaan centraal stellen. Ongeacht wat iemands functie of achtergrond is. Dit keer lees je het verhaal van een kassenbouwer, de volgende keer wellicht dat van een veredelaar en daarna misschien wel van een Poolse medewerker. Of toch gewoon weer van een teler. Want we willen alle verhalen van de tuinbouw vertellen, niemand uitgezonderd. Om te inspireren, te motiveren en te informeren.

Bij deze daarom een oproep: wil jij jouw verhaal met de wereld delen? Of heb je suggesties voor personen waar jij graag meer over leest? Mail mij dan via jacco@kasmagazine.nl en bouw mee aan een nieuwe traditie waarin iedereen met een goed verhaal bijzonder genoeg is om de cover te halen!

ALLROUND GREENHOUSE TECHNOLOGY



KASSENBOUW



KWEEKTAFELSYSTEMEN



WATERTECHNIEK



VERWARMING & KOELING



ELEKTRA & BELICHTING



Bekijk onze nieuwe website voor meer info

KG SYSTEMS

WWW.KGSYSTEMS.NL

Info@kgsystems.nl



KG GREENHOUSES

WWW.KGGREENHOUSES.COM

Info@keesgreeve.nl



Leeuwenhoekweg 58, 2661 DD Bergschenhoek



+31 (0)10 521 26 44

KETEN

Tropische revolutie in paprika / 8

GROEIEN

Next level waterdesinfectie / 24

Kersen telen in de kas / 32

Toekomst is meerlaags telen / 72

ENERGIE

Inzicht in je energiekosten / 26

Transitie gebouwde omgeving / 30

Schermen in de zachtfruitteelt / 44

VERDUURZAMEN

Productmanagers aan het woord / 36

Tools helpen telers met footprint / 52

ONDERNEMEN

KAS Media maakt jouw content / 48

ONTWIKKELEN

Groen onderwijs in Emiraten? / 60

Medewerkers boeien en binden / 76

DIGITALISEREN

Autonoom telen wint terrein / 68

INTERVIEWS

Coverinterview: Lotte van Rijn / 14

Nico van Ruiten & Martin van der Hout / 50

COLUMNNS

NIEUW: Thom Persoon / 13

Jolanda Heistek / 23

Raymond Hedges / 43

Roger Engelberts / 59

SERIES

Uit de Greenport / 40

Bewust in KAS / 56

Brightlands / 64

A Growers Climate / 80

VERDER

Voorwoord / 3

Kort van KAS / 6

Colofon en volgende uitgave / 82



T
R
O
K

LAAT ONS JOUW TEKSTEN SCHRIJVEN!

Heb je behoefte aan persberichten, webteksten, uitgebreide artikelen of testimonials? Het zij eenmalig, hetzij op structurele basis? KAS Media kan je daarbij helpen. Een team van professionele schrijvers met kennis van de glastuinbouw is op ieder moment beschikbaar om tekstproducties te verzorgen met de gewenste 'tone of voice'. KAS Media produceert de teksten, maar je bent en blijft zelf de eigenaar en afzender en kunt zelf bepalen hoe je deze content inzet. Desgewenst kan wel worden geadviseerd over de beste kanalen of momenten voor verspreiding van de teksten. KAS Media is een nieuw bedrijfsonderdeel naast KAS Magazine. Heb je interesse of wil je hier meer over weten? Neem dan contact op via tel. 06-18827446 of jacco@kasmagazine.nl. Nieuwsgierig wat KAS Media nog meer voor jou kan betekenen? Lees het artikel op pagina 48 van dit magazine.

KAS media

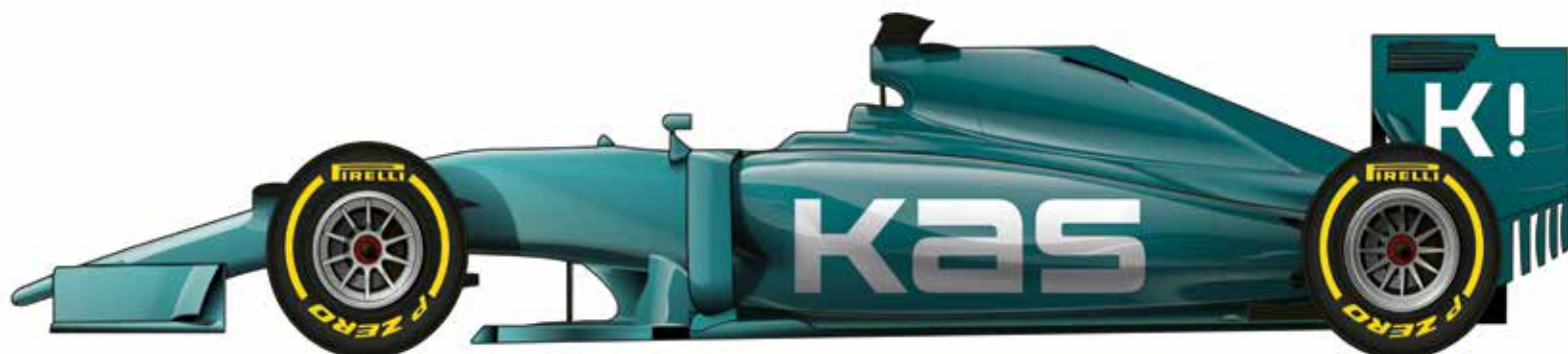
POSTER FORMULE 1

Net als vorig jaar hebben onze collega's van Holland Hortimedia een fraaie Formule 1-poster gemaakt. Op de poster, die de naam Horti Grand Prix 2023 heeft gekregen, staat het volledige wedstrijdschema van het huidige Formule 1-seizoen. Hang de poster op kantoor, in de loods, in de kantine of gewoon thuis boven je bed en je weet altijd wanneer Max Verstappen het opneemt tegen zijn concurrenten. Op de poster kun je bovendien de uitslag bijhouden, waardoor je aan het einde van het seizoen een mooi bewaardocument hebt. De poster wordt mede mogelijk

gemaakt door een groot aantal partijen uit de tuinbouw. Zij staan met een eigen auto, vlag of helm op de poster afgebeeld. Ook KAS heeft een eigen race-auto, heb jij 'm al gespot? Als je bovendien naar www.hortigrandprix.nl gaat en jouw voorspelling voor dit seizoen doorgeeft, maakt je ook nog eens kans op mooie prijzen. Als lezer van KAS Magazine krijg je de poster gratis bij deze editie aangeboden. Wil je meer exemplaren, haal die dan op in World Horti Center of bij Benfried of stuur een mailtje naar redactie@hollandhortimedia.nl.

NIEUWE COLUMNIST

KAS heeft een nieuwe columnist. Thom Persoon, directeur bij Forever Plants Group, zal voortaan in elke uitgave zijn licht laten schijnen over ontwikkelingen in de sector, dingen die hij in zijn privé-situatie meemaakt of zaken die zich afspelen op zijn bedrijf. Eerder sierde Thom al de cover van KAS en vertelde hij uitgebreid over zijn ambities als ondernemer. Met een vaste bijdrage geeft hij daar nu een vervolg aan. In zijn eerste column, die je vindt op pagina 13 in dit magazine, vraagt hij zich hardop af of hij geboren is voor geluk of dat dit puur uit een bepaalde mindset voortkomt. Thom is de vierde columnist van KAS. Ook Jolanda Heistek, Raymond Hedges en Roger Engelberts delen elke uitgave hun gedachten met jou.



TROPISCHE REVOLUTIE IN HET PAPRIKASEGMENT

Een explosie aan smaakaroma's, vol en tropisch van smaak én een handzaam en perfect ready-to-eat-product. Dat is Tatayoyo - de nieuwe premium snackpaprika van Rijk Zwaan - in een notendop. Consumenten, retailers, maar ook telers zijn enthousiast over de innovatie, die vanaf dit jaar gefaseerd en wereldwijd wordt uitgerold. Het veredelingsbedrijf gaat ervan uit dat Tatayoyo zal uitgroeien tot één van de toppers in haar segment snackpaprika's.

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: Rijk Zwaan

Dat Tatayoyo méér is dan een 'gewone' nieuwe snackpaprika, zal veel partijen binnen de paprikawereld inmiddels wel duidelijk zijn. De innovatie sleepte in februari namelijk de Fruit Logistica Innovation Award 2023 in de wacht. "Een enorme opsteker", geeft Heleen van Rijn-Wassenaar aan. Zij is Marketingspecialist Pepper bij Rijk Zwaan. "Zeker omdat de concurrentie groot was; er waren meer dan tachtig inzendingen voor deze award. Tegelijkertijd onderstreepte dit wat we eigenlijk al wisten, namelijk dat de smaak van Tatayoyo echt aanspreekt. Mensen worden er blij van, het is zonder twijfel een nieuwe smaakdimensie in het paprikalandschap."

Unieke combi van smaak- en aromastoffen

Het veredelingsbedrijf uit De Lier benutte de Fruit Logistica 2023 ook om de nieuwe snackpaprika officieel te lanceren. Aan deze introductie ging een ontwikkelingstraject van zo'n tien jaar vooraf. "Het begon allemaal met een promotieonderzoek dat onze collega Martijn Eggink destijds uitvoerde aan de WUR", vertelt Bianca van Haperen, veredelaar paprika bij Rijk Zwaan. "Het ging hierbij om onderzoek op het gebied van smaak en aroma's in paprika. Hij stuitte hierbij op een wilde peper met een specifiek smaakprofiel." Deze combinatie van smaak en aroma's, die niet voorkomt in andere paprika's, vormde de basis voor de ontwikkeling van de nieuwe snackpaprika. "De

uitdaging was om te komen tot een ras waarin deze smaak behouden bleef, maar het hete component niet aanwezig was. En die tegelijkertijd goede teelteigenschappen had. Daarnaast moesten ook de retail- en consumenteneigenschappen kloppen: houdbaarheid, bite en mondgevoel, et cetera. Na meerdere jaren van selecteren en kruisen, resulteerde dat uiteindelijk in het ras Mitayo RZ. Dit zetten we in de markt onder de merknaam Tatayoyo."

Aan de marktintroductie ging een breed palet aan smaaktesten en -onderzoek vooraf. "We hebben veel energie gestoken in smaakonderzoek, om inzicht te krijgen in hoe de consument deze nieuwe snackpaprika beleeft", zegt Van Rijn-Wassenaar. "Ook omdat Tatayoyo smaken in zich heeft die niet in reguliere paprika's zitten. Hij bevat veel meer fruitige aroma's, de zogeheten volatiles. Hiervan zijn er 19 uniek in Tatayoyo en een deel daarvan kom je ook tegen in tropische vruchten. Dit resulteert in een volle, rijke en tropische smaak." Volgens de marketing-specialist toonden de smaaktesten aan dat consumenten de smaakvernieuwing weten te waarderen. "Toen we Tatayoyo rauw aanboden in onze smaaktesten, gaf 88 procent van de mensen aan deze lekker te vinden. Dat is een ongekend hoge score in het paprikasegment. Bij gebakken Tatayoyo lag de 'liking-rate' op 89 procent, terwijl dat bij de reguliere blokpaprika uitkwam



op 50 procent. Het gaat dus echt om een revolutie in het paprikasegment. Maar dan wel een tropische revolutie. We merken daarnaast dat ook kinderen dol zijn op deze snackpaprika. Een voordeel, zeker omdat het niet altijd eenvoudig is om hen voldoende groenten te laten eten.”

Aparte positionering

Bijzonder is daarnaast het formaat van de nieuwe paprika, geeft Van Rijn-Wassenaar aan. “Tatayoyo is net iets groter dan een gewone snackpaprika: hij heeft een diameter van 4 à 5 centimeter en een lengte van 5 tot 9 centimeter. Hierdoor is hij heel handzaam, je kunt ‘m in feite eten als een klein appeltje.” Zij voegt nog toe dat de snackpaprika een aangenaam mondgevoel heeft, en ‘lekker weghapt’. “En doordat de Tatayoyo iets groter is, kan ‘ie in de supermarkt worden gepositioneerd apart van de blok- en de snackpaprika’s. Dit onderstreept richting consumenten dat het echt om een ander product gaat. Ook de oranje kleur draagt hieraan bij. Op deze manier versterken we het onderscheidend vermogen en de bijzondere smaak van deze innovatie. En deze smaak bewaken we ook door er een merk aan te koppelen, dat logischerwijs een tropische en exotische ‘look and feel’ heeft.”

Teelteigenschappen

De snackpaprika is volgens Van Haperen prima te telen. “De opbrengst is goed en ligt doorgaans wat hoger dan bij gewone snackpaprika’s. En omdat Tatayoyo iets groter is, hoeven telers minder stuks te oogsten. Dat is een arbeids-technisch voordeel. Verder is deze snackpaprika goed bestand tegen de basisziekten en -plagen in de teelt.” Van Rijn-Wassenaar was eind januari bij een Spaanse teler, die ook enthousiast was over de teeltwijze. “Hij gaf aan dat het

een aangename plant is om mee te werken. Er is sprake van een open planttype en de zetting is regelmatig.”

De hamvraag is natuurlijk hoe het staat met de markt-introductie: waar wordt de nieuwe snackpaprika inmiddels al geteeld en verkocht? “Tatayoyo wordt op dit moment commercieel geteeld in met name de Verenigde Staten en Canada, en ligt inmiddels ook bij de eerste Amerikaanse retailers in het schap. Daarnaast liep er vorig jaar een kleine commerciële trial in Duitsland, die dit jaar een vervolg krijgt. En ook in Nederland staat inmiddels een proef. We zien de meeste marktkansen in Noord-Amerika en Europa, maar eigenlijk is er wereldwijd belangstelling.”

De marketingspecialist benadrukt dat wordt gekozen voor een vraaggestuurde introductie. “We willen eerst de interesse vanuit de retail aanwakkeren – die er overigens al volop is – en hier vervolgens telers aan koppelen. Deze fasegewijze introductie is belangrijk om de premium uitstraling van het product te waarborgen; om die reden willen we de markt niet overvoeren.”

High-end in paprikaschap

De toekomstverwachtingen zijn hoog: het veredelingsbedrijf verwacht dat Tatayoyo op termijn zal uitgroeien tot één van de toppers in haar snackpaprikasegment. Van Rijn-Wassenaar: “Vooraf omdat de snackpaprika’s die nu op de markt zijn wel een bepaalde zoetigheid hebben, maar net dat beetje extra smaak missen. Deze extra plus qua smaak is bijvoorbeeld wel al beschikbaar in het sortiment snoeptomaatjes. Daarnaast heeft Tatayoyo bijna geen zaden, wat het snacken aangenamer maakt. Met Tatayoyo creëren we de overtreffende trap qua smaak binnen de snackpaprika’s, dit wordt de high-end in het paprikaschap.”



TATAYOYO IS NET IETS
GROTER DAN **EEN GEWONE**
SNACKPAPRIKA



IntraHydropure





INTRA HYDROPURE, 
VOLDOET **WEL** AAN
WET- EN REGELGEVING


**UNIEKE
BLEND**
**STERKER DOOR
INNOVATIE**



ECHA
EUROPEAN CHEMICALS AGENCY
PT02, PT03, PT04, PT05

What's new?

-  Eerste biocide met EU-BPR registratie in de glastuinbouw
-  Nog krachtiger door innovatie
-  Duurzamere en veilige samenstelling
-  Intra Hydrocare wordt Intra Hydropure

Pioneers in future proof growing

Intraherti



SCAN EN VOLG!
VOLG KAS OP INSTAGRAM

GEVOEL DAT HET ALTIJD GOEDKOMT

Dat ik geboren ben voor het geluk heb ik al vaak te horen gekregen. Veelal binnen het gezin als ik weer een spelletje kaarten won of tijdens de speech van mijn broer op mijn bruiloft afgelopen zomer. Dat de slogan op mijn cover van de KAS-editie in 2020 'Soms moet je ook wat mazzel hebben' was, heeft zoals je kunt begrijpen voor grote hilariteit gezorgd.

Nu ben ik totaal niet in de veronderstelling dat ik meer of minder mazzel heb dan de gemiddelde Nederlander, alhoewel ik kan begrijpen dat dit voor buitenstaanders wellicht wel zo over kan komen. Ik ben ervan overtuigd dat dit voortkomt uit een bepaalde mindset. Een mindset die ervoor zorgt dat je controle hebt, maar met name een mindset waarin je oprecht gelooft dat iets gaat lukken, linksom of rechtsom, ook al heb je op dat moment nog geen idee hoe. In de mindfulness cursussen van mijn vrouw (waar ik dan wel weer echt geluk mee heb gehad) wordt dit ook wel 'manifesteren' genoemd. Eigenlijk veel te zweverig voor deze nuchtere Westlander, maar wel iets waar ik de afgelopen jaren toch steeds meer in ben gaan geloven. Het gevoel dat iets altijd gaat lukken of goedkomt (al dan niet met een omweg of afwijkend eindresultaat) zorgt ervoor dat ik altijd met plezier kan ondernemen.

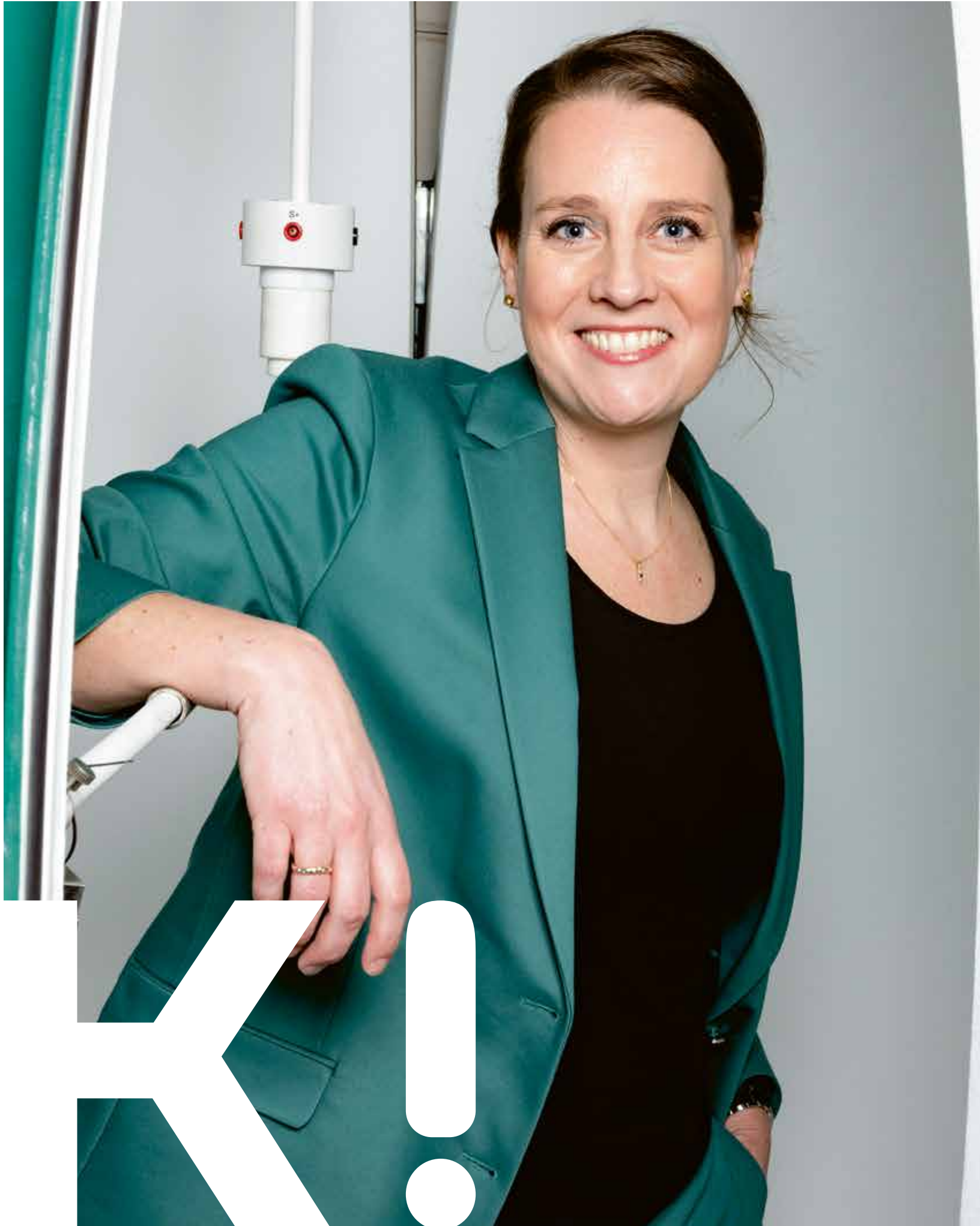
En precies dat, het continu plezier hebben in het ondernemen, hoe leuk of lastig de uitdagingen ook zijn, is van groot belang in de huidige tijd. Als ik voor het collectief mag spreken hebben we de afgelopen jaren nogal een onstuimige tijd meegeemaakt. De coronacrisis, opgevolgd door een oorlog en een energiecrisis. Een complete disbalans in alles wat de jaren daarvoor toch wel redelijk stabiel bleek te zijn geweest. Een disbalans die enorme mooie kansen heeft gecreëerd, maar vervolgens ook weer net zulke grote uitdagingen. Het is niet niks waar we de afgelopen tijd mee te maken hebben gehad en wat ook voor ons bedrijf continu flink schakelen is geweest. Door positief te blijven, oplossingsgericht te denken en de juiste mensen om ons heen te verzamelen komen we steeds weer tot mooie uitkomsten. De weg ernaartoe is soms wat hobbeliger dan gehoopt, maar door de lessen die je daarbij leert groei je uiteindelijk alleen maar als ondernemer.

Alle uitdagingen die de tuinbouw de komende jaren nog tegemoet gaat (en ik heb zomaar het gevoel dat er vanuit verschillende hoeken nog wel een paar gaan komen) kunnen we aan. Gewoon met zijn allen blijven manifesteren... dan komt het allemaal goed.

Thom Persoon

is directeur bij
Forever Plants Group





LOTTE VAN RIJN:

'ZIEL VAN DE PLANT VANGEN IN DE TECHNIEK'

'Greenhouse Queen', zo noemt Lotte van Rijn (39) zichzelf op LinkedIn. De general manager van de Westlandse kassenbouwer Certhon is trots op die titel. Zoals ze trots is op haar vak, op het bedrijf waar zij actief is én op de glastuinbouw als geheel. Lotte heeft haar plek in het familiebedrijf gevonden en wil ervoor zorgen dat Certhon ook in de toekomst toonaangevend blijft. "Als iemand, waar ook ter wereld, een vraagstuk heeft rond water, energie, klimaat of voeding, bellen ze naar Poeldijk of all places. Hoe bijzonder is dat! Op die positie moeten wij heel zuinig zijn."

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

Het was 'breaking news' drie jaar geleden: de Japanse robotgrootmacht DENSO ging participeren in de Nederlandse kassenbouwer Certhon. Een bijzonder huwelijk voor de buitenwacht, een logische stap voor Certhon zelf. "We hebben een groeiambitie als bedrijf en dan is het belangrijk om de kennis te borgen die in huis is, zodat je kwaliteit kunt blijven leveren", zegt Lotte van Rijn.

Partner die visie deelt

Lotte werd in 2020 general manager bij Certhon, waar zij zich in de jaren ervoor vooral richtte op HRM en business development binnen het familiebedrijf. "Wij zijn actief gaan nadenken over de toekomst. De toekomst van de tuinbouw zal in het teken staan van technologische ontwikkeling en internationalisering, maar ook de klanten worden steeds groter en complexer. Dan heb je als Poeldijks familiebedrijf toch een sterke partner nodig die je daarbij kan helpen, die jouw kijk op de toekomst begrijpt, die gevoel heeft bij het zijn van een familiebedrijf en die deuren kan open naar internationale markten met een wereldwijd netwerk. We zochten nadrukkelijk naar een partner die onze visie deelt op gebied van voedselvoorziening, arbeid, technologie en kwaliteit en vonden die in DENSO." DENSO is de op een na grootste leverancier van geavanceerde robots ter wereld en maakt onderdeel uit van de Japanse Toyota-groep. "Een immense speler, die zelf ook deel uitmaakt van een familiebedrijf en waarin wij alles vonden wat wij zochten", geeft Lotte aan. "Zij delen onze visie en liefde voor de plant en hebben zelf ook een goede kijk op het combineren en automatiseren van water, arbeid en energie om de plant optimale groeiomstandigheden te bieden. Waar wij alles weten van de plant, weten zij alles van robots. Daarmee zijn we echt complementair aan elkaar. Toen we al snel een goede relatie met elkaar gingen opbouwen, besloot DENSO om een aandeel in ons bedrijf te nemen, om zo de continuïteit

van Certhon te kunnen garanderen voor onze mensen en voor klanten over de hele wereld."

Enorm compliment

Lotte geeft aan dat het nooit heeft gevoeld alsof daarmee iets uit handen werd gegeven. "De samenwerking bestaat uit drie pijlers: we hebben een gezamenlijk verkoopbedrijf in Tokio om de Aziatische markt te ontwikkelen. Daarnaast werken we samen op gebied van technologie, waarbij we onder andere een oogstrobot ontwikkelen. En tot slot zijn ze aandeelhouder in ons bedrijf. Daarmee voegen ze dus juist iets aan ons toe. Ik weet nog dat ik daar stond in Japan bij dat enorme bedrijf en dan hoor je hen dingen zeggen over ons en de toekomst van de tuinbouw. Het voelde vooral als een enorm compliment dat zo'n bedrijf interesse heeft in ons en ons vakgebied. Dat vind ik oprecht heel gaaf en daar zijn we heel trots op met zijn allen."

Daarmee lijkt de toekomst van de inmiddels 125 jaar oude kassenbouwer en installateur gegarandeerd. Het familiebedrijf ontpopte zich door de jaren heen tot een belangrijke speler binnen de glastuinbouw, zowel nationaal als internationaal. "Ik weet niet beter dan dat het bedrijf er altijd was", zegt Lotte. "De kassenbouw is altijd onderdeel van mijn leven geweest. We hebben een hechte familie. Bovendien heb ik altijd met veel plezier in het Westland gewoond én gewerkt." Bij een kwekerij in Poeldijk, waar een nog jonge Lotte een tijdlang tomaten sorteerde, ontstond haar liefde voor de tuinbouw. Maar uiteindelijk ging ook Lotte in het familiebedrijf aan de slag.

Ze had toen inmiddels Organisatiewetenschappen gestudeerd in Tilburg, waar ze onder meer samenwerkingsverbanden in de groentewereld in kaart bracht en onderzoek deed naar afzetkanalen in de sierteelt. "Dat was in de tijd dat de groenteveilingen terrein verloren en telers steeds meer ondernemer



'IK WIL IETS
PRODUCEREN, IETS
MAKEN WAAR IK
TROTS OP KAN ZIJN'

'ONBEWUST WIL
IK MISSCHIEN
WEL **ONE OF
THE GUYS ZIJN**'



werden. Ik heb toen echt wel mijn best moeten doen om op de opleiding duidelijk te maken wat de relevantie van ondernemen in de tuinbouw was. We praten over bijna twintig jaar geleden, de sector had toen echt nog een heel ander imago en ik kreeg als snel de bijnaam 'tomatenmeisje'." Na haar studie werkte Lotte nog enige tijd bij het LEI (Landbouw Economisch Instituut) in Den Haag, maar de wetenschap voelde te veel als een beperking. "Ik ben te ondernemend en te creatief en wil verschillende disciplines combineren in mijn werk. Ik wil iets produceren, iets maken waar ik trots op kan zijn. In de wetenschap was ik niet op mijn plek."

Mensen die ik graag zie

Lotte koos vervolgens bewust voor het familiebedrijf, maar ook voor werken in de tuinbouwsector. "Ik wilde mijn steentje bijdragen, mijn verantwoordelijkheid nemen in het familiebedrijf en vond het ook gewoon heel bijzonder om met familie samen te werken. Ik mag dagelijks werken met mensen die ik graag zie, die allemaal even betrokken zijn bij wat we hier doen. Er werken momenteel 150/160 mensen bij Certhon. Dat is natuurlijk niet allemaal familie, maar iedereen heeft dezelfde passie: dingen beter maken. Niet voor onszelf, maar voor de klant, voor de teler, en voor de plant. Alles wat we doen, moet gewoon goed zijn. Nu én in de toekomst. Je voelt en ziet die drive bij iedereen."

Diversiteit belangrijk

Vanuit haar voormalige functie als HR-manager werkte Lotte jarenlang aan de bouw van een stevige organisatie die klaar is voor de toekomst. Een organisatie ook met diversiteit, waarin iedereen welkom is, waarin iedereen zichzelf kan zijn en waar mensen graag willen werken, zo geeft Lotte aan. "Diversiteit is belangrijk om anders te leren denken, om de dingen vanuit andere perspectieven te bekijken, om te leren van andere sectoren en culturen. Ik ben enorm trots dat we dat voor elkaar hebben gekregen, want dat brengt je als organisatie

ook weer verder." Daarnaast is het volgens haar belangrijk om de kennis te borgen die in huis is, zodat je een hoge kwaliteit kunt blijven leveren. "Daarom hebben we de organisatie van binnen uit opgebouwd, hebben we onze eigen R&D-afdeling opgezet en zijn we ons ook steeds meer gaan bezighouden met plantwetenschappen. Want uiteindelijk draait alles om de plant. Het is aan ons om een kas te bouwen waarin de ideale groeiomstandigheden worden gecreëerd. We moeten de ziel van de plant zien te vangen in de techniek. Dan is het dus belangrijk om te weten wat die plant nodig heeft, wanneer hij zich prettig voelt en hoe de plant reageert op verschillende technieken. Inmiddels beschikken we over een agronomisch team dat de plant door en door kent en doen we in ons innovatiecenter dagelijks onderzoek om nog meer kennis te verkrijgen."

Daarmee heeft Certhon zich volgens Lotte ontwikkeld tot een kassenbouwer van de toekomst. "Soms lijkt het of mensen zich schamen voor het woord kassenbouwer, maar ik ben er juist enorm trots op. Ik vind het een stoer woord. Wij zijn kassenbouwer, daar zijn we kneiter goed in en iedereen mag dat weten. Misschien ben ik zelf geen stereotype kassenbouwer, maar ik ben het wel. Ik ben trots op dat label en draag het ook met verve." Niet voor niets noemt Lotte zichzelf op LinkedIn 'Greenhouse Queen'. Daarnaast is zij ook van mening dat Certhon ertoe doet. "Wij helpen mee om het wereldvoedselprobleem op te lossen, dat is niet niets hè! En als iemand, waar ook ter wereld, een vraagstuk heeft rond water, energie, klimaat of voeding, bellen ze naar Poeldijk of all places. Hoe bijzonder is dat! We moeten er heel zuinig op zijn om die positie te behouden."

Oneindige energie

Als vrouw in een mannenwereld is Lotte een opvallende verschijning, zo realiseert zij zich. "Onbewust wil je misschien wel 'one of the guys' zijn en pas je je hier en daar ook wel aan.

Maar tegelijkertijd werk ik ook gewoon hard vanuit mijn eigen kwaliteiten. Ik denk dat ik goed ben in het samenbrengen en overtuigen van mensen. En ik heb oneindige energie en interesse om dingen te leren. Ik ben hier niet om mijn tijd te verdoen, maar ben hier omdat we iets groots in handen hebben dat we verder moeten uitbouwen. Ik heb echt een missie, zo voelt het voor mij. Door op die manier met mijn werk bezig te zijn, kun ik ook bij anderen weer betrokkenheid en toewijding creëren.”

Eigenwijs is Lotte ook, geeft ze toe. “Ja, dat weet ik wel zeker”, lacht ze. “Je moet dingen anders durven doen en lef tonen in dit vak en ik denk dat ik dat wel heb. Maar ik vind dat ook wel weer lastig om over mijzelf te zeggen. Want het gaat niet om mij, het gaat om het bedrijf. Ik hoop dat mensen zien dat wij van toegevoegde waarde zijn in de wereld en dat wij onze verantwoordelijkheid dragen op sociaal gebied en duurzaamheid. En ik hoop dat de buitenwereld ook ziet dat wij tijd besteden om de vraag van onze klanten goed te begrijpen en dat we doen wat we beloven. Ik heb liever dat we verwachtingen overtreffen, dan dat we dingen roepen die we niet kunnen waarmaken. Als je bij ons een kas of installatie koopt, is het gewoon goed. Daar doen we alles aan.”

Formule 1

Daarbij maakt het volgens Lotte niet uit of het om een traditionele kas gaat of om een indoor systeem zonder daglicht. Een tak van sport waarin Certhon zich de laatste jaren mede specialiseerde. “Met indoor farming richten we ons specifiek op hoogwaardige teelten, onderzoek, opkweek en zaadveredeling. Maar de kennis die we in die gesloten omgeving opdoen, passen we ook weer toe in de glazen kas. Het is geen keuze tussen twee systemen of twee uitersten, de omgeving en de teelt bepalen welke tech-

niek voor jou het meest geschikt is. Vergelijk het met de Formule 1. De technieken die daar worden ontwikkeld, zie je later terug in gewone auto's. Er moet ergens speelruimte zijn voor onderzoek, voor nieuwe ideeën, voor experimenten. In de tuinbouw is indoor farming daarvoor ideaal.”

Lotte hoopt dat Certhon over tien jaar nog steeds die toonaangevende kassenbouwer is met een wereldwijd netwerk, met projecten waar het bedrijf trots op kan zijn, met telers die graag willen samenwerken en met techniek die bijdraagt aan de samenleving. “En dat we stappen hebben gezet op gebied van water, energie en arbeid, dat we nieuwe innovaties in de markt hebben gezet en dat we telers keuzes kunnen bieden voor het runnen van hun bedrijf.” Persoonlijk wordt Lotte daar ook gelukkig van. “Ik werk aan mijzelf in het belang van het bedrijf. Ik pas mij graag aan naar wat er van mij wordt verwacht. Ik zal mijzelf altijd de vragen stellen of ik de juiste persoon op de juiste plek ben.”

Rond de wereld zeilen

Maar uiteindelijk is Lotte ook een individu. “Zeker, ik ben ook gewoon moeder en vind het belangrijk dat iedereen om mij heen gezond en gelukkig is. Ik ben graag in de natuur, ben graag buiten, op het water. Lekker zeilen met de wind door mijn haren. Daar word ik óók heel gelukkig van. Misschien dat ik ooit, als ik later groot ben, met een zeilboot de wereld rond ga varen. Dat is weer een heel andere ambitie. Dat avontuur spreekt mij wel aan. Maar ik ben ook creatief, ga graag naar het theater, heb zelf ook toneel gespeeld en vind het leuk om dingen te maken. En in de hectische wereld waarin ik actief ben, is thuis echt wel mijn rustpunt. Dat geeft mij heel veel energie om de dingen te doen, die ik doe.”



'IK BEN KASSENBOUWER
EN **DRAAG DAT LABEL**
MET VERVE'



Kasgroeit

Werken, leren en ontwikkelen in de glastuinbouw

Werken, leren en ontwikkelen in de glastuinbouw

Kasgroeit zet zich in om werknemers in de glastuinbouw te behouden en ontwikkelen.

Met een groot netwerk en een uitgebreide vacaturebank maken wij de match tussen bedrijven, werknemers en werkzoekenden. We bieden hulp op maat aan werknemers en werkgevers over werk, stages, opleidingen & cursussen. Sta jij voor personele uitdagingen en wil je hulp bij je personeelsplanning? We kijken samen met jou naar de mogelijkheden en helpen je graag verder.

Neem contact met ons op!

E. info@kasgroeit.nl

T. 088 - 329 20 70

Meer informatie? Kijk op onze website.



TE ALLEN TIJDE TOEGANG TOT UW DOCUMENTEN
**ALTIJD EN OVERAL WERKEN
MET MICROSOFT 365**

BELLEN MET... MARGA VINTGES

'Feeding and Greening the Mega-cities' heet de strategie van Greenport West-Holland. Het cluster aan bedrijven en kennisinstellingen heeft immers een zeer efficiënte productiestrategie ontwikkeld die ook andere regio's kan helpen. Daarvoor is internationale profilering belangrijk. Marga Vintges is als EU-coördinator sinds jaren de 'Europese post' van Greenport West-Holland.

Marga, hoe ziet die internationaliseringsagenda eruit?

"Europa is onze thuismarkt. Daar willen we vooral vertellen dat wij op een duurzame wijze gezonde, lekkere en mooie producten maken. Maar Europa is ook de EU. En de EU kent ons verhaal nog helemaal niet: daar gaat het alleen om akkerbouw en veeteelt. Glastuinbouw gebeurt immers op een postzegel van de Europese grond. Dat die kleine postzegel nou juist de kracht is van de glastuinbouw, dat wordt totaal nog niet ingezien. Dit verhaal kunnen we alleen bij de EU neerleggen als we bondgenoten binnen die EU hebben. Daarom hebben we een partnerstrategie ontwikkeld."

Hoe ziet die partnerstrategie eruit?

"Samen met de provincie Zuid-Holland zijn we actief in verschillende netwerken. Zo zijn er de European Regions for Innovation in Agriculture Food and Forestry (ERIAFF). Zuid-Holland leidt samen met Noord-Holland

de werkgroep Plants. Daarin zijn regio's actief waar horticulture belangrijk is. Als Greenport zijn we zeer actief in het zogenaamde Plant Inter Cluster netwerk: een Europees netwerk van tuinbouwclusters. Er is maar één ander cluster volledig gericht op glastuinbouw: onze France evenknie Vegepolys Valley. Een belangrijke speler, omdat de Franse overheid veel geld over heeft voor duurzame glastuinbouw. Met Vegepolys Valley hebben wij een MoU getekend, gericht op intensieve samenwerking op gebied van innovatie en digitalisering. Ook zijn de we met de provincie actief binnen de zogenaamde platforms voor Smart Specialisation Strategy Platforms Agrifood, en werken we met de Topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen, dat lid is van het European Technology Platform "Plants for the Future".

Hoe kijken andere clusters naar de Greenport?

"Onze high tech-productie wordt alom gekend en geprezen. Maar er zijn ook clusters die veel meer bezig zijn met organic en local for local strategieën. Het is, zoals altijd in Europa, de kunst om gezamenlijke visies te ontwikkelen. We moeten vooral als Nederland niet te snel onze punten en manieren als de belangrijkste en beste neerzetten. Daar hebben we in Europa nu wel leergeld mee betaald. Het is van belang om samen het belang van planten voor de toekomst van de wereld en de realisatie van de global goals te tonen. Plants for the Future dus."

23

Jolanda Heistek,
Programmamanager Greenport
West-Holland, 'belt' met een expert uit
het team. Dit keer: Marga Vintges





WATERDESINFECTIE GAAT NEXT LEVEL

Intra Hydrocare was al decennialang wereldwijd dé standaard als het gaat om reiniging en desinfectie van irrigatiesystemen. Onder de nieuwe naam Intra Hydropure moet die ijzersterke reputatie worden voortgezet. Een verbeterde formule moet er volgens producent Intrahorti bovendien voor zorgen dat het product een belangrijke pijler vormt in de hygiëne strategie van moderne telers en tuinbouwprofessionals.

Wat doe je als je een succesvol product in handen hebt dat wereldwijd door telers wordt omarmd? Voor Intrahorti is dat in ieder geval geen reden om achterover te leunen. Want ondanks de goede desinfecterende werking van Intra Hydrocare, blijft het bedrijf continu werken aan verbetering en perfectionering van het product. "Echter, wel altijd onder de voorwaarde dat dit nooit ten kosten gaat van de unieke basiseigenschappen; ultra-stabiliteit, veiligheid en niet-corrosief", zo laat Technical Sales Manager Claudia Weick weten.

Zilverchelaat en α -hydrox

Onlangs werd dan ook een vernieuwde en verbeterde versie van het product op de markt gebracht. En ook nog eens onder een nieuwe naam: Intra Hydropure. "Intra Hydropure is een unieke blend van H_2O_2 , zilverchelaat en α -hydrox. De samenstelling is nu nog krachtiger geworden door ons speciale zilverchelaat te verfijnen en door het verhogen van onze α -Hydrox", aldus Weick. Intra Hydropure bevat zagezegd dus gechelateerd zilver. Dit belangrijke component is noodzakelijk om waterstofperoxide ultra-stabiel te maken. "Bij Intrahorti zijn we erin geslaagd het zilver te microniseren en daardoor het oppervlak voor hechting te vergroten. Hierdoor hebben we het totale zilveragehalte kunnen verlagen, waardoor er ruimte is ontstaan om het gehalte aan α -hydrox aanzienlijk te verhogen. Kracht door innovatie!"

De α -hydrox-moleculen zorgen op hun beurt voor een specifieke 'blend' die het celmembraan van micro-

ganismen gemakkelijk kan penetreren. Hierdoor wordt deze van binnenuit onschadelijk gemaakt. "Met name voor de aanpak van schimmels, die een stevige celmembraan hebben, is dit een enorme vooruitgang. α -Hydrox heeft dus een duidelijk synergetisch effect op de bestanddelen van Intra Hydropure en dit alles tezamen zorgt voor een nóg krachtiger desinfectiemiddel."

EU-registratie

Over de hele wereld stellen overheden steeds meer eisen als het gaat om de veiligheid en toepassingen van desinfectiemiddelen. Producten zonder toelating mogen niet worden gebruikt. "Bij Intrahorti hechten wij veel waarde aan het verkrijgen van de juiste registraties", zegt Weick. Biocideregistraties worden beoordeeld volgens nieuwe Europese standaarden. Waar voorheen ieder land zijn eigen registratie en beoordelingsorgaan had, is de EU sinds kort overgegaan op een nieuw en aangescherpt registratiesysteem, geharmoniseerd voor de EU en geleid door ECHA: BPR, of voluit European Biocidal Products Regulation. "Intra Hydropure heeft een eigen EU-BPR-registratie voor gebruik in de glastuinbouw. Ons product is hiermee uniek omdat het niet gebaseerd is op een afgeleid industrieel peroxide. Met Intra Hydropure bieden wij een product dat perfect past binnen ons duurzaamheidsbeleid, de actuele en toekomstige Europese regelgeving en bovenal bij de wensen van onze klanten. Een krachtig desinfectiemiddel dat beter én veiliger is voor mens, dier, milieu en het irrigatiesysteem. Hiermee willen wij ook in de toekomst leading blijven in waterhygiëne."



**INZICHT IN
GEMAAKTE
EN TOEKOMSTIGE
ENERGIEKOSTEN**



Rust en houvast. Dat zijn voor Herald van der Knaap van Knaap Zwartendijk BV de belangrijkste winstpunten van de EnergieMonitor. De trostomatenteler maakt sinds april 2022 gebruik van deze dienst van AgroEnergy. De EnergieMonitor geeft hem inzicht in de gerealiseerde energiekosten én vooral in de toekomstige kosten voor gas en elektriciteit. "Je weet waar je staat. Dat is heel prettig, vooral in deze roerige tijden op energievlak."

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: Sharon van den Berg

De neven Herald en Philip van der Knaap runnen al ruim dertig jaar samen een trostomatenbedrijf. In 1992 namen ze de tuin van Heralds vader in het Westland over, om later twee nieuwe locaties te bouwen in Monster en Honselersdijk. "Deze laatste locatie, van zes hectare, hebben we twee jaar geleden verkocht", vertelt Herald van der Knaap. "Er had iemand interesse om deze tuin te kopen en die kans wilden we niet voorbij laten gaan. We zijn namelijk beiden in de vijftig en hebben geen zicht op een opvolger." Door deze stap omvat het bedrijf vandaag de dag nog 3,4 hectare kas, aan de Zwartendijk in Monster. Hier telen de ondernemers grove trostomaten, van het ras Merlice. Deze zetten ze in de markt onder de merknaam Cleopatra. "Hiermee hebben we in de loop der jaren een vaste marktpositie verworven", stelt Van der Knaap. "De Cleopatra-trostomaat staat voor een betrouwbare en uniforme kwaliteit."

Overzichtelijk energieplaatje

Het energieplaatje van Knaap Zwartendijk BV is redelijk overzichtelijk. Er hangt namelijk geen belichting en het bedrijf is uitgerust met een ketel en een WKK. Deze heeft een vermogen van 1,5 MW. "We zetten nauwelijks ketelgas in; vorig jaar draaiden we voor 98 procent op WKK-gas. Dat is in deze tijden verreweg het meest interessant. De gasprijs is weliswaar hoog,

maar daar staat ook een goede stroomprijs tegenover. Vorig jaar hadden we behoorlijk wat gasposities vastgelegd, dit jaar hebben we alleen nog posities voor het eerste kwartaal. Door de relatief gunstige gasposities die we hebben en het feit dat we de stroom goed kunnen verkopen, komen onze kosten voor gas en stroom - de zogeheten commodity-kosten - per saldo uit op nul. We laten de WKK daarnaast alleen draaien op momenten dat de stroomprijzen goed zijn", geeft Van der Knaap aan. Verder wisten de telers hun gasverbruik de afgelopen twee jaar ook fors te reduceren. "Vorig jaar hadden we nog slechts 26 m3 warmte-gas per vierkante meter nodig. Als iemand me een paar jaar geleden had verteld dat we met zo weinig gas toe konden, had ik diegene uitgelachen. Maar nu blijkt het teeltechnisch eigenlijk best goed te gaan. Omdat we de WKK nu niet meer de hele dag inzetten, maar alleen bij goede elektriciteitsprijzen, zijn we wel meer CO₂ van de OCAP-leiding gaan inzetten."

Klankbord en sparringpartner

Van der Knaap wordt bij het bepalen van zijn energiestrategie begeleid door Tom van Dijk, EnergieSpecialist bij AgroEnergy. "Herald doet de dagelijkse biedingen van de WKK-stroom op de elektriciteitsmarkten zelf en legt ook zelf zijn gasposities vast,

maar we kijken wel regelmatig samen hoe het loopt”, vertelt Van Dijk. “Wat gaat goed, waar moeten we bijsturen en hoe kunnen we de langetermijnstrategie het beste vormgeven, om de kosten te beheersen? Ik ben voor Herald vooral een soort klankbord, een sparringpartner.” De teler beaamt dat. “Als ik een probleem heb of ergens over twijfel, dan bel en overleg ik met Tom. Bijvoorbeeld als ik me afvraag of ik gas al dan niet zal vastleggen tegen een bepaalde prijs.”

Inzicht in gemaakte en toekomstige kosten

Toen de energieprijzen eind 2021 steeds verder de hoogte in schoten, had Van der Knaap echter behoefte aan méér houvast. “Ik wilde meer inzicht in waar ik stond qua energiekosten en hoe mijn kostenplaatje er richting de toekomst uit zou zien. Toen Tom aangaf dat ik kon meedraaien in een pilot met de nieuwe dienst EnergieMonitor greep ik die kans dan ook met beide handen aan.”

De dienst, die draait via de handelsportal EnergyManager van AgroEnergy, geeft telers inzicht in de energiekosten uit het verleden, maar vooral ook richting de toekomst. “Telers kunnen enerzijds terugkijken, welke volumes ze hebben verbruikt en hoe hoog hun energiekosten waren. Er wordt zowel inzicht geboden in de gas- als in de stroomkosten; dat is een groot voordeel”, legt Van Dijk uit. “Anderzijds geeft de dienst ook een goed inzicht in de toekomstige energiekosten. Op basis van de volumes aan gas en elektriciteit die de klant verwacht te verbruiken, de stroom- en gasposities die hij al heeft en de actuele marktprijzen berekent de tool wat de teler kan verwachten aan kosten. En dit wordt dagelijks geactualiseerd, aan de hand van de actuele energieprijzen en eventuele nieuw ingenomen posities. Dat

helpt telers bij het bepalen van de juiste energiestrategie.”

EnergieSpecialist Tom van Dijk geeft aan dat telers juist in deze roerige tijden op energievlak veel behoefte hebben aan informatie en inzichten. “Dat was voor ons ook aanleiding om deze tool, die we intern al langer gebruikten, beschikbaar te maken voor klanten. Na een succesvolle pilot vorig jaar, is de EnergieMonitor in januari van dit jaar officieel gelanceerd. En de belangstelling is groot: in deze dynamische energiemarkt is het belangrijk om continu inzicht te hebben in waar je staat en wat je kunt verwachten. Je kunt de EnergieMonitor eigenlijk zien als een prognose voor je energiekosten. En deze kun je als ondernemer ook weer gebruiken bij overleggen met bijvoorbeeld accountants en banken.”

Rust en houvast

Van der Knaap raadpleegt de EnergieMonitor enkele malen per week, om te kijken hoeveel hij de afgelopen maanden betaalde voor energie en wat hij kan verwachten voor de komende maanden en jaren. “Het fijne is dat alles heel overzichtelijk staat weergegeven, in tabellen en grafieken. Gaskosten, opbrengst van elektraverkoop, de verbruikte hoeveelheid gas, et cetera. En dat in combinatie met een doorkijk naar de toekomst. Hierdoor zie je in één oogopslag waar je staat. En neem je een nieuwe positie in, dat zie je meteen wat het effect is. Dit alles geeft rust en houvast. En hierdoor hoef ik ook niet meer steeds met Tom te bellen om zaken helder te krijgen. Maar we gebruiken de EnergieMonitor wel als Tom langskomt: de info uit deze tool is uitermate waardevol bij het bepalen van de toekomstige koers.”





VERDERE DOORONTWIKKELING ENERGIEMONITOR

De EnergieMonitor zal de komende tijd verder worden doorontwikkeld, geeft Tom van Dijk aan. "We willen bijvoorbeeld ook de CO2-footprint van een bedrijf meenemen in de EnergieMonitor. In feite willen we de tool laten meebewegen met de verduurzamingsslag die de tuinbouw moet maken."

Volgens Herald van der Knaap is dat ook een must: "Dit zal de toegevoegde waarde van deze dienst nóg groter maken. En zoals ik al aangaf: deze is al groot. Want we besparen ook nog eens tijd. Ik hoef namelijk niet meer uit te zoeken hoeveel ik nu precies betaal voor gas en stroom, het staat allemaal overzichtelijk bij elkaar."

'GLASTUINBOUW KAN TRANSITIE GEBOUWDE OMGEVING VERSNELLEN'

Glastuinbouwbedrijven en de gebouwde omgeving (zoals dorpen en steden) zijn al decennia goede buren. Die band zal door de energietransitie alleen maar inniger worden. Door regionale warmtenetten worden kassen en woningen ook letterlijk met elkaar verbonden. Provincie Zuid-Holland speelt daarin een belangrijke rol, onder meer door het steunen van nieuwe initiatieven. Nellie-Anne Guijt (Provincie Zuid-Holland en Greenport West-Holland): "Samenwerking is dé oplossing in deze energietransitie."

Tekst: Mario van Vliet

Fotografie: Suzanne van de Kerk/Provincie Zuid-Holland

30

Nellie-Anne Guijt is beleidsmedewerker warmte en glastuinbouw bij de Provincie Zuid-Holland. Vanuit deze functie is ze ook coördinator Energie binnen Greenport West-Holland. Zo helpt ze de programmaregisseur met het uitvoeren van het EnergieAkkoord. Guijt is bovendien bij de provincie lid van het team gebouwde omgeving, en is ze vraagbaak voor gemeenten over de verbinding tussen de glastuinbouw en bebouwing. "De glastuinbouw heeft enkele koplopers: die steken hun nek écht uit voor de energietransitie. Onder meer daardoor kan het hele Greenport-cluster een grote rol spelen in de energietransitie in de provincie. En de provincie wil die ontwikkelingen graag verder aanjagen."

Hoe werkt Provincie Zuid-Holland samen met de Greenport?

"In onze provincie bevindt zich het grootste glastuinbouwcluster van de wereld. Bovendien is het Greenport-cluster een van de belangrijkste economische sectoren in de provincie. Daarom werken we op verschillende thema's samen met de Greenports in de provincie, waaronder vanzelfsprekend Greenport West-Holland. Daarbij kun je denken aan thema's als agrologistiek, internationalisering, ruimtelijke ontwikkeling en natuurlijk energietransitie."

Hoe ziet die samenwerking eruit als het gaat om energie?

"De provincie is partner van het EnergieAkkoord. Op die manier zet de provincie zich in om, met andere partners, de ambities van een klimaatneutrale glastuinbouw in 2040 te behalen. En we kijken hoe we op andere manieren kunnen bijdragen aan

verduurzaming van de glastuinbouw. Zo is de subsidie Zonnig Zuid-Holland, een subsidieregeling voor zonnepanelen op daken, dit jaar ook opengesteld voor zon op waterbassins. Daarnaast dragen we bij aan samenwerkingsverbanden voor proposities, zoals de Nationaal Groeifonds-aanvraag vanuit het consortium Nieuwe Warmte Nu! Daaruit zullen de projecten Wilgenlei (Oostland) en Warmtenet Westland, naast een aantal andere Zuid-Hollandse projecten in de gebouwde omgeving, daaruit worden gefinancierd in de aanleg van duurzame collectieve warmtesystemen."

Hoe kan het Greenport-cluster bijdragen aan de energietransitie in de provincie?

"Dit gebied is een van de meest energie-intensieve regio's in Europa. De provincie zet zich in om de energietransitie in de gebouwde omgeving, industrie en glastuinbouw voor elkaar te krijgen. De glastuinbouw is nu al van toegevoegde waarde in het huidige energiesysteem. Zo dragen de WKK's bij aan de flexibiliteit van het elektriciteitsnet en de teruglevering van elektriciteit daarbij. En de provincie ziet de potentie die de glastuinbouw heeft om duurzame warmteprojecten aan te jagen en hiermee ook de transitie in de gebouwde omgeving te versnellen."

Hoe ziet die versnelling eruit?

"Er is veel synergie mogelijk tussen de glastuinbouw, de industrie en de gebouwde omgeving. Bijvoorbeeld door restwarmte te koppelen, waarbij glastuinbouw pieken en dalen in het systeem kan opvangen. De glastuinbouw kan in dat geval restwarmte



NIEUWE ENERGIE

Dit interview werd eerder gepubliceerd in 'Nieuwe Energie', een online magazine van het EnergieAkkoord van Greenport West-Holland. Scan de QR-code en lees meer over hoe de glastuinbouw bijdraagt aan de energietransitie en wat de uitdagingen zijn.



benutten, maar ook als buffer fungeren, waardoor pieken in de warmtevraag in de gebouwde omgeving beter kunnen worden opgevangen. En er zijn mogelijkheden om gebruik te maken van de verschillen in gevraagde temperatuur tussen woningen en kassen. Door warmtegebuik te 'cascaderen' kan het efficiënter worden ingezet. De functies die de glastuinbouw in het energiesysteem vervult zullen wel wijzigen, maar blijven complementair met de vraag vanuit de gebouwde omgeving. "

Zijn er voorbeelden van hoe die synergie eruit kan zien?

"Warmtenetwerk Westland is een mooi voorbeeld. Met de ambitie om de verschillende warmteprojecten in Westland aan elkaar te verbinden wordt ook de verbinding met de gebouwde omgeving mogelijk gemaakt. En op kleinere schaal is Ammerlaan TGI een koploper: een tuinbouwbedrijf dat volledig CO₂-neutraal kan opereren en ten dienste staat van de omgeving. Warmte wordt geleverd aan collega-kwekers, een school, een zwembad, een sportcentrum en woningen. In de toekomst zullen bestaande en nieuw te ontwikkelen geothermieprojecten in

de glastuinbouw via warmtenetten gekoppeld worden aan dorpen en steden. Zo kan de gebouwde omgeving profiteren van de ontwikkelkracht in het glastuinbouwcluster."

Wie moet in die synergie de eerste stap zetten?

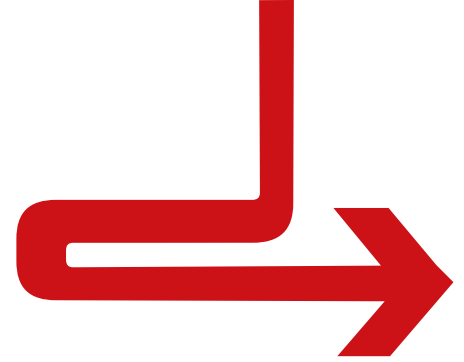
"De glastuinbouw jaagt de ontwikkeling van geothermie-bronnen aan, door te investeren en afname te organiseren en te bundelen. Door de aanleg van het warmtenet en realisatie van de warmtebron wordt het laagdrempelig voor de omgeving zoals gebouwde omgeving hier ook op aan te sluiten. Hier zit ook een relatie tussen de glastuinbouw en de gebouwde omgeving."

De synergie vraagt ook om letterlijke verbindingen: een infrastructuur dus.

"De voornaamste warmtebronnen waarnaar gekeken wordt zijn restwarmte, geothermie en aquathermie. De provincie werkt aan warmtetransportnetten, zoals WarmtelinQ. Door restwarmte uit de Rotterdamse haven te koppelen aan gebouwde omgeving en daar ook lokale warmtenetten uit het Westland en Oostland op aan te sluiten ontstaat nog meer synergie."

KERSEN IN DE KAS

Tekst: Suzan Crooijmans
Fotografie: Sharon van den Berg



Wel eens gedacht om een leegstaande kas vol te planten met kersenbomen? Glastelers die het deden, halen er veel voldoening en een goed rendement uit. Het overwegen zeker waard, vindt Maarten van de Velde, kersenspecialist bij fruitboomkwekerij Fleuren uit Baarlo. Zeker nu door de energiecrisis kassen leeg (komen te) staan en telers op zoek zijn naar een alternatief voor hun huidige teelt.

De zoete kersenteelt is en om en nabij 550 hectare (CBS, 2020) en is daarmee een kleine sector. Op de markt is nog ruimte, dus de oppervlakte kan nog wel wat hebben. Sinds een jaar of twintig worden zoete kersen ook onder glas geteeld. En dat gaat heel goed, aldus Maarten van de Velde. Dit jaar heeft zich opnieuw een kasteler gemeld. Momenteel zijn er zo'n vijftien 'zoete kersen onder glas'-telers. Zij hebben al eerder redenen gehad om in hun bestaande kas, waar eerst groenten of bloemen stonden, kersen te gaan kweken. "Ze hebben er een goede boterham aan", weet Van de Velde, uitgaande van een minimum oppervlakte van 0,5 hectare. Hoe lucratief het is, rekent hij voor. "Vanaf het tweede jaar komen de bomen in productie, dus dan beginnen de inkomsten te lopen. Naarmate de bomen ouder worden en meer volume krijgen, neemt ook de productie toe. Het tweede jaar komt er 2 tot 4 kg per boom af, het jaar erop 5 kg, en van een volwassen boom pluk je 8 tot 12 kg. Op een 0,5 hectare staan 800 tot 1000 bomen, afhankelijk van het plantsysteem. Een volgroeide aanplant levert circa 10.000 kg. Bij een kg-prijs van 10, 12 euro leidt dat tot een omzet van 100.000 tot 120.000 euro per jaar." Een aanplant gaat gemiddeld vijftien jaar mee.

Goed te doen

"De overschakeling an sich is vrij eenvoudig", schetst Van de Velde. "De kas stelt weinig andere eisen dan de hoogte, die moet minimaal 3,5 meter zijn. Het voordeel van een bestaande kas is dat die al is voorzien

van installaties voor water en bemesting en klimaatbeheersing. Daardoor vallen de investeringskosten mee. Wat verder moet gebeuren, is het aanbrengen van een dradensysteem voor ondersteuning van de bomen, de grond moet eventueel worden bewerkt, -geploegd en geëgaliseerd-, en de rijpadbreedte van 3 tot 4 meter moet worden gerealiseerd. Maar als dat is gebeurd, dan is het een kwestie van een gat graven, de boom planten, zorgen dat hij vast staat en er een druppelslang bijleggen voor water en fertigatie." Indien in de kas beton is gestort, dan zouden eventueel de bomen in grote kuipen kunnen worden geplant.

De grootste kostenpost zijn de bomen. De prijs van een tweejarige vertakte boom ligt tussen de 10 en 14 euro. Van de Velde raadt telers aan om te beginnen met minimaal 1000 bomen. "Daarmee neem je de investering serieus", meent hij, "en ga je ervoor." Bij 1000 bomen kun je met een paar mensen in een week tijd de kersen plukken. En bovendien heb je ook een kritische massa nodig om een verkoopkraam of huisverkoop rendabel te houden."

Elk jaar de primeur

Van de Velde ziet de kersenteelt onder glas als een aantrekkelijke mogelijkheid. Vooral in gebieden met weinig fruitteelt, liggen goede kansen. De kersen vinden prima aftrek op de lokale markt, met huisverkoop, de groenteboer of de supermarkt. "Als mensen je eenmaal gevonden hebben, dan loopt de verkoop vanzelf", ver-

zekert hij. "Het gezonde en luxe imago van zoete kersen maken de stap nog interessanter." Met zoete kersen onder glas heb je elk jaar de primeur, de oogst valt vóór die van de buitenteelt. Groot voordeel van kersen onder glas is dat de vogels er niet bij kunnen. In tegenstelling tot de buitenteelt behoort vogelschade dan ook niet tot de risico's. Afhankelijk van de temperatuur in het voorjaar kunnen de vroegste kersenrassen in mei worden geoogst. De kersen van een ras zijn nagenoeg tegelijk rijp en moeten in een week geplukt zijn. Door vroege en late rassen aan te planten, duurt het glaskersen seizoen zes tot zeven weken; grofweg van de tweede helft van mei tot eind juni. "Het kan voor telers die gewend zijn om van hun teelt jaarrond of een paar keer per jaar te oogsten, een omslag zijn als het bij één keer per jaar ophoudt. Er zijn telers die kersen combineren met een andere teelt, bijvoorbeeld aardbeien. Dat gaat goed samen en levert een andere arbeidsverdeling op.

Qua smaak kunnen zoete kersen onder glas concurreren met de buitenkersen. Zeker omdat ze op de markt komen als er nog geen buitenkersen zijn. Het seizoen van de latere glasrassen heeft overlap met de vroegste buitenkersen. "Mogelijk dat de smaak van buitenkersen dan beter wordt beoordeeld dan die uit de kas", erkent Van de Velde. "Maar kersen pluk je op smaak, en als je ze goed laat uitrijpen en dat kan prima onder glas, dan zal het smaakverschil minimaal zijn."

Perfect profiel

In principe is elke kas geschikt voor kersen, met uitzondering van gebieden met een hoog grondwaterpeil. De wortels mogen niet in het water staan. Verder kent de kersenteelt onder glas weinig risico's. Belangrijk is dat de kersen niet uitdrogen en de temperatuur in de kas niet te hoog oploopt. Watergeven en klimaatbeheersing moeten de aandacht krijgen. De kennis over de teelt en de verzorging van de bomen, zijn voor iemand met groene vingers en hart voor de natuur, snel op te pakken. Van de Velde: "Het belangrijkste is dat de kersenteelt je aanspreekt. Je moet het leuk vinden om een boom te vormen, bezig te zijn met de seizoenen. In de winter snoeien, in het voorjaar uitbuigen en zorgen voor bestuiving door bijen en hommels, en dunnen van bloemen. Glastelers zijn gewend met planten om te gaan; ze passen perfect in dit profiel."

Er zijn adviseurs en voorlichters die kunnen helpen. Fleuren heeft een uitgebreid netwerk en kan helpen bij het maken van een plantplan en rassenkeuze. Ook is er een studieclub voor kersen onder glas en wordt een nieuwsbrief uitgebracht met teeltadviezen. Maarten van de Velde wijst geïnteresseerden erop dat ze rekening moeten houden met de levertijd van de bomen. Als telers een aanplant willen gaan opzetten, dan is het goed te weten dat de levertijd van de bomen vanaf eind oktober is en dat ze geplant kunnen worden tot ongeveer mei.





**'KWESTIE VAN GAT GRAVEN,
BOOM PLANTEN, ZORGEN DAT HIJ
VAST STAAT EN WATER GEVEN'**



'VERGROENEN IS



Tekst: Jacco Strating
Fotografie: Bo de Ruiter

Bij Van Iperen staat vergroenen hoog op de agenda. De productmanagers spelen daarin een belangrijke rol. Want hoe doe je dat en waar moet de sector naartoe? Guido Halbersma (productmanager biologie), Edwin Datthijn (productmanager gewasbescherming groenteteelt), Richard van Spronsen (productmanager gewasbescherming sierteelt) en Erik Kamstra (productmanager biologie) delen hun visie. "Het is een zoektocht naar de ideale aanpak, waarin we elke dag bijleren."

Het is een bekend verhaal: het aantal gewasbeschermingsmiddelen dat in de tuinbouw kan worden toegepast, loopt snel terug. Dat vraagt om biologische alternatieven, maar die zijn lang nog niet altijd beschikbaar of zijn minder effectief. Een bredere aanpak is dan ook een vereiste, meent Guido Halbersma. Hij is productmanager biologie bij Van Iperen en begeleidt klanten in de sierteelt en de paprika's. Daarnaast geeft hij leiding aan het praktijkgericht onderzoek op gebied van gewasbescherming en biologie.

Samenspel van partijen

Halbersma vertelt dat productmanagement bij Van Iperen deelfuncties zijn. "Vanuit de groei die we als bedrijf maakten, hebben we ervoor gekozen om de organisatie professioneler neer te zetten en mensen aan te wijzen in verschillende rollen. Sommigen gingen accountmanagement doen, sommigen productmanagement. De één puur als technische specialist, de ander juist weer als teamleider. Het productmanagement houdt zich echt bezig met het in de markt zetten van de producten, het aantonen wat die producten kunnen en dat ook richting de collega's laten zien. Maar de productmanagers vormen ook de verbindende schakel met de fabrikanten. Het is dus een samenspel van partijen."

Sinds kort heeft Halbersma versterking gekregen van Erik Kamstra, die als technisch specialist actief is in de sierteelt, groenteteelt en veredeling in de provincies Noord-Holland en Friesland. Sinds februari is hij ook productmanager biologie. "Je ziet dat er steeds meer problemen in de teelt opgelost kunnen worden door middel van biologie en ik vind het een mooie uitdaging om de praktijk en theorie aan elkaar te koppelen en dat te vertalen richting collega's en klanten. Zodat je met elkaar een probleem beetpakt en tackelt."

Nek uit durven steken

Kamstra ziet in de praktijk dat telers het steeds moeilijker krijgen met veranderingen op gebied van gewasbeschermingsmiddelen, wet- en regelgeving en energie. "Als je dan door een stuk vergroening samen de chrysantenteelt of paprikateelt tóch in Nederland kunt houden, dan is dat voor mij een enorme drive om daarmee aan de slag te gaan." Die duurzame aanpak is volgens Kamstra ook geen vrijblijvendheid. "Vergroenen is de komende jaren pure noodzaak. Je zult wel moeten als je jouw

PURE NOODZAAK'



teelt overeind wilt houden. Met een mooie passende strategie kun je heel ver komen. Maar je zult wel planmatig moeten werken. Je moet vooraf bedenken tegen welke problemen je aan kunt lopen. Ga er dus maar vanuit dat je met een plaag te maken krijgt. Brand blussen is er straks niet meer bij. Je kunt niet meer reageren op de situatie, maar zult met preventieve schema's moeten werken om ervoor te zorgen dat de gevolgen van die plaag minimaal zijn. Door hier samen met klanten, collega's en leveranciers over na te denken, kunnen wij vanuit onze rol als productmanager een meerwaarde zijn. En ik merk ook echt in de praktijk dat het wordt gewaardeerd dat wij hiervoor onze nek durven uit te steken."

Maar wat is de definitie van 'vergroenen' nu eigenlijk? Volgens Halbersma omvat dat veel meer dan biologische middelen alleen. "Vergroenen is in feite dat je op een duurzamere manier de gewasbeschermingsvraag van telers invult. Dat doe je door een systeem te bouwen waarmee je de problemen op voorhand aanpakt. Preventief inzetten van natuurlijke vijanden en biopesticides is daar een belangrijk onderdeel van. Met hulpstoffen laten we de biopesticides beter werken en door de juiste voeding maken we de planten weerbaarder. Daarnaast is monitoren en scouten in de gewassen erg belangrijk en kunnen we met bijvoorbeeld insectengaas de problemen buiten de deur houden. Juist door al die verschillende zaken op een effectieve manier te combineren, kun je voor elk bedrijf een geschikte strategie bepalen. Dat is zeker niet eenvoudig, maar wel een uitdaging die wij aangaan in het belang van de teler."

Vroegtijdige terugkoppeling

Edwin Datthijn is commercieel technisch specialist en productmanager glasgroenten. "Het contact met fabrikanten is de laatste jaren intensiever geworden", meent hij. "Er komen steeds meer groene producten die je gezamenlijk in de praktijk uitrolt en waarop zij graag feedback van ons ontvangen. Wij zien de knelpunten in de praktijk, waardoor wij in een vroeg stadium terugkoppeling kunnen geven over de positionering en kansen van bepaalde producten." Volgens Datthijn wordt de rol van de productmanager dan ook steeds belangrijker. "Niet alleen richting fabrikant, ook richting teler. De groene middelen die geïntroduceerd worden, hebben een gebruiksaanwijzing en vragen meer uitleg. Wij kunnen telers daarbij helpen, juist ook omdat wij ons als bedrijf zo sterk inzetten op vergroenen en inmiddels de



Guido Halbersma

nodige kennis hebben opgebouwd.”

Richard van Spronsen is het daarmee eens. Hij richt zich als productmanager op de sierteelt en is commercieel en technisch specialist. “Samen met telers werk je aan strategieën die bij het bedrijf en de situatie passen. Wij kunnen de kennis die we binnen ons team hebben opgebouwd hiervoor inzetten, maar tegelijkertijd is het ook voor ons nog steeds een zoektocht waarin we elke dag bijleren. Bovendien is de knowhow van fabrikanten zelf ook onmisbaar. Je doet het echt met elkaar. En als die samenwerking dan aanslaat en succesvol wordt, is dat heel gaaf om te zien.”

Verder kijken dan middelen

Zowel in de groente- als de sierteelt zijn al grote stappen gezet als het gaat om vergroenen, menen de vier productmanagers. Maar dat is geen reden om achterover te leunen, geeft Halbersma aan. “Het ene jaar is het andere niet en je

ziet ook telkens weer nieuwe uitdagingen voorbijkomen waar je nieuwe oplossingen voor moet vinden. Dus moet je altijd alert blijven en verder kijken dan groene middelen alleen.” Een goed voorbeeld is volgens Halbersma de toepassing van insectengaas, iets waar Van Iperen zich voor hardmaakt. “Het is een product dat telers gigantisch kan helpen. Ik krijg wel eens de vraag: Waarom brengen jullie dat gaas onder de aandacht, daar ga je toch alleen maar minder middelen van verkopen? Maar als een teler het over vijf jaar niet meer redt met het middelenpakket, hebben we helemaal niets. Ik heb dus liever dat een teler met insectengaas nog jarenlang door kan gaan, zodat wij over twintig jaar nog steeds met elkaar kunnen samenwerken. Dan pas realiseren telers zich hoe serieus de gewasbeschermings-situatie is.”

Datthijn wijst op een succesvolle samenwerking met Prominent, Bayer en Koppert, waarbij twee jaar lang tomaten werden geteeld op een zo groen mogelijke manier. “Zonder toepassing van chemie, maar door aandacht te besteden aan de plantweerbaarheid, wisten we met elkaar goede resultaten te boeken. Dat is een enorme stimulans geweest om hiermee door te gaan.” In de gerberateelt trekt Van Iperen samen op met HortiPro voor een project waarbij intensief wordt gemonitord met feromonen in strijd met rupsen. “Dat heeft tot een mooie strategie geleid waardoor er veel minder rupsenmiddelen ingezet hoeven te worden. Ook daar hebben we écht een slag geslagen in de vergroening”, aldus Van Spronsen. En zo zijn er volgens Kamstra nog vele voorbeelden te noemen. “Dat soort successen heb je ook nodig. Telers kijken en luisteren naar elkaar, dus als een aanpak bij de een aanslaat, raakt de ander ook geïnteresseerd.”

Naar som van honderd

De productmanagers verwachten dat de komende jaren nog grote stappen kunnen worden gezet in het verder vergroenen van de sector. Automatisering en technieken als drones en camera's zullen daar mede een rol in spelen. En ook de plantweerbaarheid zal alsmaar belangrijker worden, zegt Datthijn. “Daarnaast zal het aantal hulpmiddelen alleen maar toenemen. Denk aan monitoren met feromonen, betrouwbare vangtechnieken en insectengaas.” Kamstra beaamt dat: “Je moet naar een som van honderd. Waar je voorheen misschien drie dingen nodig had om dat te bereiken, heb je er straks wel tien of vijftien nodig.” En je moet ook blijven investeren, geeft Halbersma tot slot aan. “Onder andere in logistiek. We zijn bezig met het uitbreiden van de opslag van biologie en er is een onderzoeksruimte gebouwd. Je hebt de komende jaren alles nodig om dat ideale systeem te bouwen, maar je moet ook de faciliteiten hebben om de producten goed, snel en vers bij de teler te krijgen. Daar werken wij hard aan.”



'GROENE MIDDELEN VRAGEN
OM UITLEG. WIJ KUNNEN
TELERS DAARBIJ HELPEN'

V.l.n.r. Richard van Spronsen,
Erik Kamstra en Edwin Datthijn

UIT DE GREENPORT: KOPPERT

In elke KAS komt een tuinbouwondernemer aan het woord over zijn bedrijf, de toekomst en de meerwaarde die Greenport West-Holland voor deze onderneming heeft. Dit keer spraken wij Peter Maes, Chief Strategy Officer bij Koppert.

Tekst: Annemarie Gerbrandy

Fotografie: Astrid Grootcholten



Historisch gezien is een haven, vaak gelegen in een vruchtbare regio, de plek waar mensen elkaar ontmoeten: kooplieden, zakenlui, arbeiders en reizigers, begint Peter Maes zijn verhaal. De haven is geen doel op zich, maar ontstaat omdat mensen elkaar daar treffen, op kades en in herbergen en cafés. Het is niet zozeer een georganiseerde, maar eerder een organische ontmoetingsplaats. De metafoor van Maes is duidelijk: letterlijk vertaald is de Greenport een groene haven, in een groene delta, waar stakeholders uit de glastuinbouw, maatschappij, politiek en kennis- en onderzoekstellingen elkaar kunnen ontmoeten, om samen op te trekken naar een duurzame sector voor de toekomst.

Relevantie en transparantie

Want de Nederlandse glastuinbouw staat voor een aantal flinke uitdagingen. De energiecrisis, het arbeidsvraagstuk en de gewasbeschermingsproblematiek: je merkt dat de sector in het publieke debat en de wet- en regelgeving in een minder positief daglicht is komen te staan, constateert hij. “De glastuinbouw zit niet meer in het debat waarin je over de instrumenten beschikt om in goed overleg te gaan. Politiek en maatschappij moeten de sector weer leren kennen: we moeten laten zien wat onze relevantie voor de maatschappij is en open en transparant zijn. Dat betekent dat de we de samenwerking en verbinding weer moeten opzoeken met de stakeholders die voor de sector van belang zijn.”

Politiek en maatschappij lijken te zijn vergeten dat de consument niet zonder gezond en vers voedsel kan en dat de sierteelt goed is voor het welbevinden van de mens, stelt Maes. “Onze sector heeft een maatschappelijke taak/opdracht die zeer relevant is voor de toekomst. De glastuinbouw is nu nog afhankelijk van gas, maar de sector is innovatief genoeg om daar een oplossing voor te vinden. De Greenport kan daarin faciliteren, met initiatieven en projecten. Wat betreft plantgezondheid worden flinke stappen gemaakt om chemie te reduceren en op een duurzame, ecologische manier bloemen en planten te produceren. Ook voor het arbeidsvraagstuk wordt serieus naar oplossingen gezocht.”

Toch moet de glastuinbouw zich volgens Maes

opnieuw uitvinden in relatie tot maatschappelijke vraagstukken en uitdagingen. De enige manier om transitie en transformatie op gang te brengen en oplossingen te ontwikkelen, is door samenwerking, zegt hij. “Daar hebben we input van stakeholders voor nodig. Er ligt een rol voor de Greenport om hierin te faciliteren. Hoe? Dat is een goede vraag. Degene die daar nu een antwoord op heeft, geeft per definitie niet het juiste antwoord. Waarom zeg ik dat? Als je een transformatie wilt doormaken, zet je een stip op de horizon. De weg daar naartoe moet je met elkaar ontdekken – ondernemers, consumenten, belangenorganisaties en overheden – door bruggen te slaan tussen verschillende competenties en belangen en het debat aan te gaan. Dan kun je samen het verschil maken.”

De vraag waar Greenport West-Holland in deze transformatie onder andere over moet gaan nadenken is of het een gereguleerde organisatie wil zijn of een ontmoetingsplaats waar mensen met elkaar innovaties gaan ontwikkelen om de toekomst te faciliteren, denkt Maes. “De glastuinbouw zal zichzelf heruitvinden in relatie tot de maatschappelijke opgaven en dat geldt ook voor de Greenport. De tijd van stabiliteit is voorbij, thema’s als landbouw, klimaat, prijs en voedselzekerheid zijn de komende decennia continu in beweging. Daar komt bij dat er binnen de sector een schaalvergrotingsslag zit aan te komen. Dat vraagt om een andere vorm van benadering. Ook daarin moet de Greenport zich transformeren.”

Positieve impact genereren

Koppert ziet voor zichzelf een rol weggelegd in de transformatie van de glastuinbouw en de Greenport, besluit Maes. „We willen ons als bedrijf actief inzetten voor het verduurzamen van de sector door biologische en technische oplossingen te bieden. Door het plantgezondheidsprincipe nog beter te omarmen, kunnen we een positieve impact genereren op natuur en klimaat. Samen met de Greenport wil Koppert mee-arrangeren aan een nieuwe invulling van de organisatie en samen met de ondernemer kunnen we het debat mee faciliteren. Samenwerken zit in ons DNA. Vandaaruit kunnen we steentje bijdragen aan een duurzame toekomst van de glastuinbouw in Nederland.”



Gewasbescherming
bestellen



Monster nemen
uit druppelaars



Gewasscouten

MIJN TEELT TOOLS

Meer informatie, uitleg over
de applicaties of direct
starten?

Kijk op
iperen.com/mijnteeltools



VAN IPEREN
groeispecialist sinds 1921

IMC

cross-border business

innovative concepts for temporary housing

NIEUW:

- woonunits voor 7 of 9 medewerkers
- 15m² woon- en leefruimte per medewerker
- aparte slaapkamer voor iedere medewerker



Contactpersoon: Joachim Bieber

+31(0)6 - 249 387 17

info@imc-crossborder.com



Arena Boulevard 65-71, 1101 DL Amsterdam, NL
+31(0)20 - 312 05 01 | www.imc-crossborder.com

+++ innovative concepts for temporary housing +++ innovative concepts for temporary housing +++ innovative concepts for temporary housing +++

KRIMPORGANISATIE MET GROEIAMBITIES

Ik werk bij een krimporganisatie. Maar de vraag naar ons product (afgestudeerde hbo'ers) stijgt. Vooral afgestudeerde hbo'ers van mijn tuinbouwopleidingen zijn populair. Je zult je afvragen waarom wij krimpen terwijl de vraag hoog is. Dat is gemakkelijk uit te leggen. Het hoger beroepsonderwijs sneller krimpt dan verwacht. Dat komt vooral door demografische ontwikkelingen, maar ook doordat steeds meer kinderen naar de universiteit willen. Helaas kunnen wij geen studenten kweken. En ik kan studenten niet dwingen om voor onze tuinbouwopleiding te kiezen. Alhoewel, wellicht dat het onderwijsprogramma van de BBB dat wel toelaat. We leven gelukkig in een vrij land, maar menig sector staat te schreeuwen om goede mbo'ers en hbo'ers... en niet om meer universitair geschoolde onderzoekers.

Terug naar mijn eigen organisatie, de Hogeschool Inholland. Wij krimpen dus. Dat zorgt voor onrust onder personeelsleden, vooral bij kleine opleidingen zoals de Tuinbouw & Agribusiness-opleiding waar ik verantwoordelijk voor ben. Met een instroom van zo'n zestig studenten per jaar zijn wij klein. Voor de beeldvorming: slechts enkele honderden jongeren kiezen in heel Nederland voor tuinbouwopleidingen, op zowel mbo- als hbo-niveau. Indien dat aantal verder daalt, zal er wordt getwijfeld aan onze toekomstbestendigheid. Dat staat in schril contrast met de marktvraag en het belang van onze sector. Zelfs als hier in Delft jaarlijks 200 studenten instromen, dan nog zouden wij baangaranties durven af te geven. De laatste weken heb ik gesproken met een telerscoöpe-

ratie, een grote plantenkweker, een handelsbedrijf en een veredelaar. Zij stellen mij allemaal dezelfde vraag: kunnen wij een project of traineeship met jullie opzetten? Die vraag is begrijpelijk, want de strijd om jong talent is al enige tijd gaande. De verwachtingen moet ik helaas temperen.

Maar er is hoop! Inholland gaat haar onderwijs in hoge mate flexibiliseren, met name in leerjaar drie en vier. Ruim 26.000 studenten volgen onderwijs bij Inholland. Mijn team gaat interessante minors ontwikkelen waardoor we studenten van generieke opleidingen kennis kunnen laten maken met onze sector. Wat dacht je van een minor veredeling voor studenten laborant & chemie? Of groene digitalisering voor studenten ICT? Innovatie in de kas voor studenten techniek & robotica? Daar gaan binnenkort de schouders onder. Sterker nog, er komen misschien schouders bij dankzij een groeifonds aanvraag van Greenport West-Holland. Het Nationaal Groeifonds investeert miljoenen euro's voor samenwerkingen tussen bedrijven en onderwijs om ervoor te zorgen dat er voldoende instroom van jong talent is en werkende professionals zich kunnen blijven ontwikkelen.

De groene onderwijsinstellingen in onze regio mogen aan de bak. Dus wat nou krimp? We gaan gewoon groeien en meer studenten afleveren aan de tuinbouwsector! Want anders kan de sector niet groeien. Mooie uitdaging, die we graag met het bedrijfsleven aangaan. Ik hou je op de hoogte. Het is immers jouw belastinggeld.

Raymond Hedges

is teamleider Tuinbouw & Agribusiness bij Inholland.



SCHERMEN EN BESPAREN IN ZACHTFRUIT

In de zachtfruitsector zijn klimaatschermen nog niet zo ingeburgerd als in de teelt van vruchtgroenten. Toch wordt ook in deze sector steeds vaker nagedacht over de toepassing ervan. Niet in de laatste plaats door de hoge gasprijzen van de laatste tijd. Bij Delphy ISFC in Horst wordt momenteel onderzocht of de duurzame teelt van aardbeien - met intensieve inzet van klimaatschermen en verticale ventilatoren - met de helft van het gas uit kan. De eerste resultaten zijn veelbelovend.

44

Tekst: Wendy Venhorst

Fotografie: Zebra Fotografie

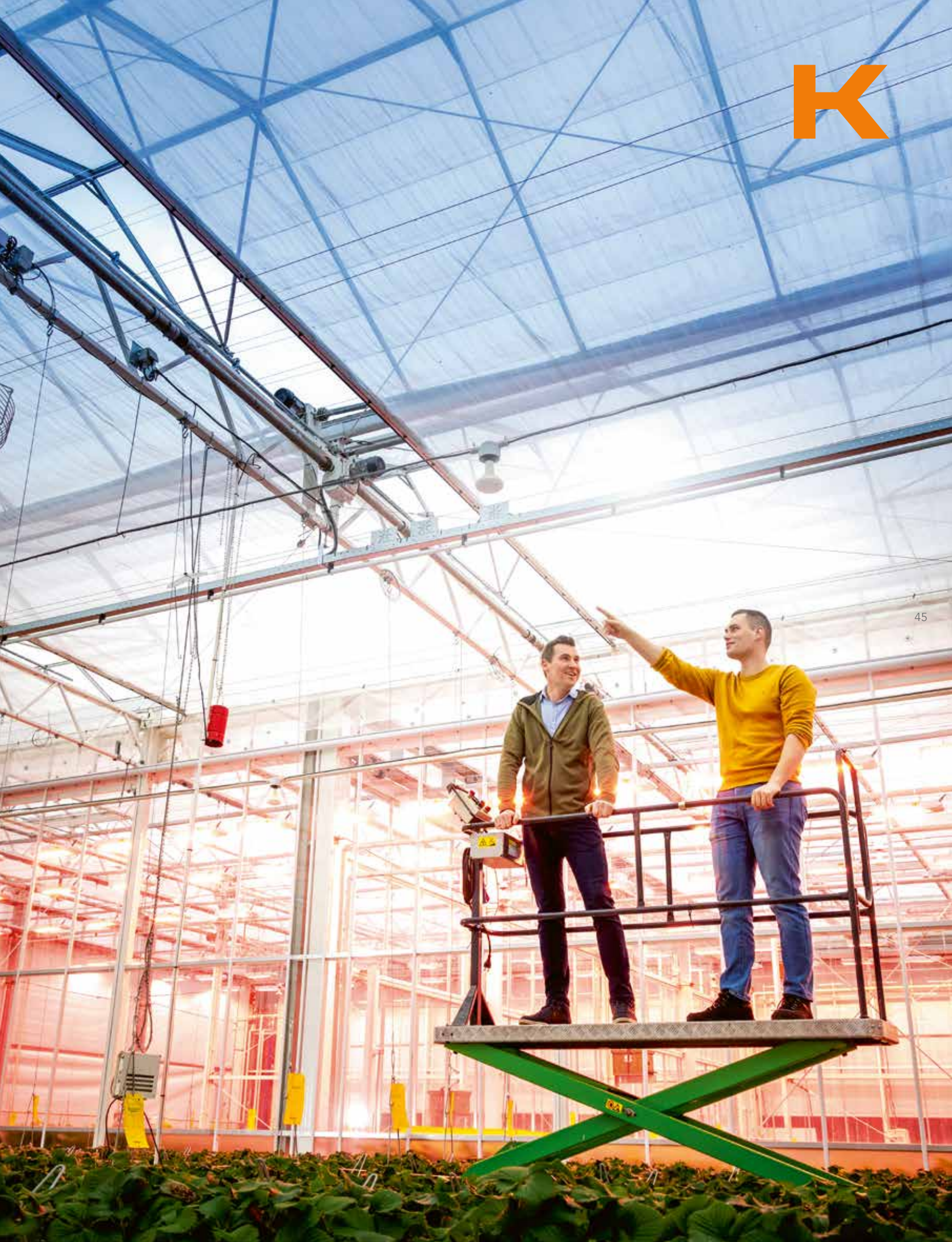
Delphy ISFC in Horst is een kennislocatie gespecialiseerd in zachtfruit. Naast onderzoek en kennisontwikkeling organiseren ze hier ook (kennis)evenementen en trainingen. "Vaak zijn onderzoekslocaties gespecialiseerd in onderzoek. Wat ons onderscheidt, is dat wij gespecialiseerd zijn in zachtfruit en vervolgens in onderzoek", vertelt Bart Jongenelen, manager van ISFC in Horst. "Als je je richt op kennisontwikkeling en procesoptimalisatie, is het cruciaal dat je niet alleen kennis hebt van onderzoek, maar dat je ook het gewas en de sector begrijpt." De locatie in Horst heeft een kas van 3.000 m², die bestaat uit zes afdelingen in drie verschillende formaten. Daarbij gaat het niet alleen om glas, maar ook om tunnel- en stellingsystemen. Alle gewassen worden op substraat geteeld.

Klimaatschermen

Om het klimaat te optimaliseren worden klimaatschermen toegepast. Voordeel hiervan is dat er minder energie nodig is om de kas op temperatuur te krijgen. "Maar we schermen ook tegen uitstraling, om energieverlies van het gewas en de kas te beperken.

Daarnaast schermen we in gewassen als braam en framboos ook tegen instraling." Jongenelen licht toe dat ze de Luxous 1174 FR-schermen van Svensson toepassen. "Waarom? Het is het meest heldere energiescherm op de markt. En meer licht betekent in potentie meer fotosynthese." Joris Vermonden, klimaatexpert bij Svensson, voegt daaraan toe dat dit type scherm een aantal krachten bundelt. "Het heeft niet alleen een erg hoge lichtdoorlaat, maar is ook maximaal energiebesparend en voert daarnaast ook vocht af. Daardoor kunnen telers niet alleen 's nachts, maar ook overdag veel schermuren maken om energie te besparen." In de frambozenteelt gebruikt ISFC naast Luxous het Harmony 2047 FR-scherm met hoge hortiscatter van Svensson. Een scherm dat bekend staat om de hoogwaardige lichtspreading, waardoor het licht gelijkmatiger wordt verdeeld en dieper in het gewas doordringt. Vermonden: "Het scherm geeft in de zomer voldoende bescherming voor een goede vruchtkwaliteit. In de winter kan het worden ingezet als tweede energiescherm, waardoor de energiebesparing nog verder toeneemt."





Onderzoek aardbeien

Jongenelen vertelt dat ze bij ISFC vrij intensief scher-
men. Soms zoeken ze daarbij ook wel de grenzen op.
“Dat kan een risico zijn en kwaliteit kosten, maar in
het onderzoek moet je die grenzen opzoeken.” Een
mooi voorbeeld hiervan is het onderzoek dat mo-
menteel plaatsvindt in de duurzame doorteelt van
aardbeien. Het gaat daarbij om het ras Elsanta; een
junidrager die in augustus wordt geplant en in het
najaar én tussen half april en juni een productiegolf
heeft. De productie in het voorjaar is in volume onge-
veer het dubbele van die in het najaar. In totaal gaat
het om zo’n 12 tot 15 kilo aardbeien per m² per jaar.
Het energieverbruik voor deze teelt bedraagt tradi-
tioneel ongeveer 15 kuub gas per m², op een saldo
van zo’n 40 tot 45 euro per m². “Als het gas een euro
kost, ben je dus al een derde van je omzet kwijt aan
gas. Dat is best pijnlijk; alle andere kosten moeten er
namelijk ook nog vanaf. Dan zit er weinig rendement
in zo’n teelt.”

Energieverbruik halveren

Daarom is het ISFC, samen met enkele innovatiepart-
ners, in augustus 2022 een project gestart om te on-

derzoeken hoe Het Nieuwe Telen in de aardbeienteelt
kan worden doorvertaald en het energieverbruik kan
worden gehalveerd. Om daarbij een goede verge-
lijking te kunnen maken met de traditionele teelt, is
dezelfde plantdatum aangehouden en een vergelijk-
bare plantkwaliteit gebruikt. Jongenelen geeft aan
dat de eerste stap het planmatig telen op basis van
licht is geweest. “We hebben daarbij klimaatscher-
men toegepast tegen uitstraling, de minimum buis
weggelaten en verticale ClimaFlow-ventilatoren van
Svensson opgehangen.” Vermonden licht toe dat de
luchtbeweging de verdamping stimuleert en zorgt
voor een herverdeling van de warmte die bovenin de
kas tegen het scherm hangt. “De ventilatoren zorgen
dus voor een gelijkmatig en actief kasklimaat. Door-
dat de fans een energiezuinige motor hebben, kost
het in verhouding weinig energie om de planten te
activeren en het kasklimaat uniform te houden.”

Daarnaast is het verwarmingsoppervlak vergroot
(meer buizen in de afdeling), waardoor met lagere
buistemperaturen kan worden gewerkt. “Gevolg
is dat de ketel efficiënter werkt. Bovendien zet je
hiermee ook de deur open voor een warmtepomp,



Bart Jongenelen (ISFC) en
Joris Vermonden (Svensson)



die water kan maken van 40 tot 45 °C. Dat maakt een overstap van gas naar elektriciteit mogelijk”, vertelt Jongenelen.

Op schema

Uit de voorlopige resultaten blijkt dat met een productie van 4 kilo per m² in het najaar net voldoende productie is gehaald. Jongenelen: “Het is niet slecht, maar we hadden wel op meer gehoopt. Toch was de opbrengst in de hele aardbeienteelt gemiddeld wat lager door de vrij warme oktobermaand. Daarnaast zijn wij soms net iets te zuinig geweest met stoken, waardoor we wat zettingsproblemen hadden.” Daar staat tegenover dat op dit moment slechts 2,5 kuub gas per m² is gebruikt, terwijl er nog maar een goede maand warmtevraag is. “We lopen dus goed op schema om onder die 7,5 kuub te blijven. We hopen zelfs onder de 5 kuub te blijven.” Het is nu afwachten wat het gewas de komende weken gaat doen. “Maar als ik zie hoe sterk het erbij staat, hoe hoog de trossen zijn gekomen en hoeveel neuzen er per meter zitten, dan geeft dat zeker vertrouwen.”

Goed ondernemerschap

Jongenelen benadrukt het belang van dit soort onderzoeken. “De huidige tijden vragen om innovatie en goed ondernemerschap. Uiteraard mogen veranderingen niet ten koste gaan van de teelt(kwaliteit). Maar er is niets mis met op een verantwoorde manier minder energie verbruiken.” Daarbij gaat het volgens hem vooral om een samenspel van verschillende maatregelen. “Alleen met een klimaatscherm of een groter verwarmingsoppervlak maak je een teelt niet efficiënter. Het gaat juist om de combinatie van maatregelen.” Vermonden is het daar helemaal mee eens. Hij ziet dat er steeds meer vraag komt naar systemen om het kasklimaat te optimaliseren en beheersen. De vraag naar ClimaFlow neemt zelfs exponentieel toe. “De energieonzekerheid, maar ook de extreme klimaatomstandigheden, teeltschema’s en rassen vragen om oplossingen. De praktijkresultaten op het gebied van productie, rendement, energie- en waterbesparing en kwaliteit onderstrepen in ieder geval dat er met klimaatschermen en verticale ventilatoren veel winst te behalen is.”

JOUW CONTENT DOOR KAS MEDIA

KAS Magazine heeft er sinds kort een zusje bij: KAS Media. KAS Media biedt jou de mogelijkheid om content te laten maken voor eigen gebruik. Denk aan artikelen, testimonials, persberichten, webteksten, fotografie, video, podcasts en zelfs complete mediaproducten. We vertellen je er graag meer over...

Waar KAS Magazine hoofdzakelijk gericht is op het produceren van relevante content voor publicatie en verspreiding in het magazine zelf, biedt KAS Media de mogelijkheid om content te laten maken die via de eigen kanalen kan worden verspreid. Tekstuele content, (audio)visuele content of zelfs websites, corporate magazines en brochures. De professionals van KAS Media produceren de content, maar je bent en blijft zelf de eigenaar en afzender van alle producties. In feite word je dus volledig ontzorgd en haal je daarmee eenvoudig hoogwaardige content in huis. Publicatie en verspreiding via de 4.000 adressen van KAS Magazine blijft weliswaar een optie, maar is geen vereiste. Je kunt de verkregen content dus op de door jou gewenste wijze inzetten.

Eigen magazine/Contentbox

Vier je een jubileum, wil je jouw bedrijf, product of dienst op originele wijze onder de aandacht brengen of is er een thema waarop jij jezelf wilt profileren? Laat dan jouw eigen glossy magazine maken. In samenwerking met professionele partners begeleidt KAS Media het volledige ontwikkelproces van idee tot eindproduct. Door de inzet van de juiste mensen en middelen en op basis van 100% passie voor communicatie en creativiteit, wordt in samenwerking met jou een onderscheidend product gemaakt. Een eigen magazine, of beter nog jouw eigen Contentbox. Want de grote hoeveelheid teksten en foto's die wij voor jou maken, is voldoende om een jaar lang via verschillende (online) kanalen met jouw doelgroep te communiceren. Je bent dus in één keer voor langere tijd voorzien van content met jouw eigen Contentbox. KAS Media schrijft de artikelen, verzorgt de fotografie, ontwikkelt een uniek design voor het magazine en draagt zorg voor zowel de opmaak als de druk. Afname is al mogelijk in kleine oplages vanaf 100 stuks. Een extra optie is om jouw magazine als bijlage met KAS Magazine mee te sturen naar 4.000 adressen.

Tekstproducties

Heb je daarentegen behoefte aan persberichten, webteksten, uitgebreide artikelen of testimonials? Het zij eenmalig, hetzij op structurele basis? KAS Media kan je ook daarbij helpen. Een team van professionele schrijvers met kennis van de glastuinbouw is op ieder moment beschikbaar om tekstproducties te verzorgen met de gewenste 'tone of voice'. KAS Media produceert de teksten, maar je bent en blijft zelf de eigenaar en afzender en kunt zelf bepalen hoe je deze content inzet. Desgewenst kan wel worden geadviseerd over de beste kanalen of momenten voor verspreiding van de teksten.

Videoproducties

Beelden zeggen soms meer dan woorden. Dan kan video een uitkomst zijn. In samenwerking met ervaren filmmakers biedt KAS Media diverse mogelijkheden voor professionele videoproducties aan. Laat jouw beursdeelname vastleggen in een korte pakkende video, die na het evenement kan worden ingezet voor aftersales. Of kies voor een complete bedrijfsvideo, die online, maar ook op beurzen en evenementen kan worden gedeeld. En organiseer je zelf een evenement, dan is een video om terug te blikken onmisbaar. De videoproducties worden tegen aantrekkelijke tarieven aangeboden. Laat je ontzorgen bij het maken van het script, de opnames in 4K-kwaliteit en de montage. Ook de inzet van videodrones, rechtenvrije muziek en ondertiteling behoort tot de mogelijkheden.

Podcasts

Of vertel jouw verhaal door middel van een podcast. KAS Media denkt mee over de inhoud, verzorgt de opnames, leidt het gesprek, neemt de nabewerking uit handen en levert uiteindelijk een audiobestand aan dat klaar is voor publicatie. Jacco Strating, uitgever van KAS Magazine, moderator tijdens GreenTech en presentator op Paprika Horti Newsradio, zal het gesprek in goede banen leiden.

'BELANG ENERGIETRANSITIE IS NOG GROTER GEWORDEN'

Eind 2022 nam Nico van Ruiten afscheid als programmaregisseur van het EnergieAkkoord van Greenport West-Holland. Martin van der Hout heeft het stokje van hem overgenomen. In een dubbelinterview delen zij hun visie over de energietransitie.

Tekst: Mario van Vliet

Fotografie: Aileen Willemse

Nico, hoe ben je destijds bij het EnergieAkkoord betrokken geraakt?

Nico: "Het EnergieAkkoord startte in oktober 2017. Enkele maanden later werd ik benaderd om Programmaregisseur te worden: er was een 'oliemannetje' nodig om de activiteiten in het akkoord tot uitvoer te brengen. Februari 2018 ben ik gestart. De eerste periode bestond vooral uit het verbinden van de partijen die het EnergieAkkoord hebben ondertekend.

50 Wat zijn gemeenschappelijke thema's? Hoe kunnen we daarin als Greenport een rol spelen, hoe kunnen we versnellen?"

Wat is er sindsdien gebeurd?

Nico: "We hebben allereerst een structuur ontwikkeld om samen te werken aan de ambitie: een klimaatneutrale Greenport in 2040. Vandaaruit hebben we verschillende zaken opgepakt. Zo is er nul-monitoring uitgevoerd voor energieverbruik en CO₂-emissie, geothermie en glastuinbouw hebben een plek gekregen in de RES-strategie 1.0, we hebben meegewerkt aan de start van Warmtesamenwerking Oostland én in 2020 hebben we de 'Gebiedsvisie Klimaatneutrale Glastuinbouw' samengesteld. Vooral die gebiedsvisie vind ik een mooi resultaat: er is nu per gebied in de regio een route naar een klimaatneutrale Greenport."

In de tussentijd is de wereld wel flink veranderd.

Nico: "Toen het EnergieAkkoord startte, ging de energietransitie vooral om de beperking van de CO₂-uitstoot. Daar kwam al snel het beperken van het Gronings gas bij, en nu is er door de oorlog in Oekraïne nog een belangrijke geopolitieke reden bijgekomen. De ontwikkelingen zijn dus snel gegaan. Maar tegelijk is door de huidige energiemarkt het belang van de energietransitie alleen maar sterker geworden."

Martin: "De urgentie van de energietransitie is inderdaad alleen maar groter geworden. Een warmte-infrastructuur

wordt alleen maar belangrijker. Maar daarvoor is een goede energiemix essentieel. Helaas functioneert de SDE momenteel niet voor bestaande geothermiebronnen, terwijl die juist zo hard nodig zijn. Dat zie ik dan ook als een van de grootste randvoorwaarden voor de korte termijn."

Verandert dat ook het EnergieAkkoord?

Martin: "De stip aan de horizon is en blijft: een klimaatneutrale Greenport. Maar tegelijk gaat het ook om gezonde bedrijfs perspectieven, om een goed toekomstperspectief voor de hele keten én om de maatschappelijke toegevoegde waarde van het Greenportcluster. De regio is daarbij de basis voor onze activiteiten, maar dat betekent ook dat landelijk én regionaal beleid op elkaar moeten aansluiten. Ook dat is een flinke uitdaging in de verdere uitvoering van het EnergieAkkoord. Denk daarbij bijvoorbeeld ook aan de toekomstige beschikbaarheid van CO₂ voor de tuinbouw, terwijl we minder fossiele energie gaan gebruiken. Daarnaast zal de innovatie in de duurzame bronnenmix toenemen, wat kansen in de regio biedt. Voor ondergrondse seizoensopslag van warmte en koude werkt de Provincie bijvoorbeeld aan een vernieuwd beleidskader, wat mogelijkheden geeft voor meer energiebesparing. Toepassingen van waterstof zijn eveneens interessant voor de glastuinbouw, vooral voor de restwarmte van elektrolyzers, maar ook als piekvoorziening of mogelijk toekomstig gebruik in WKK's."

De nieuwe Programmaregisseur heeft dus nog wat uitdagingen voor zich.

Martin: "Toen ik begreep dat Nico zou stoppen als Programmaregisseur voelde ik me aangesproken. Het is een uitdagende netwerkfunctie, met de nadruk op samenwerking. In alle bescheidenheid: door mijn achtergrond en ervaringen kan ik me goed verplaatsen in wat ondernemers, overheden



NIEUWE ENERGIE

Dit interview werd eerder gepubliceerd in 'Nieuwe Energie', een online magazine van het EnergieAkkoord van Greenport West-Holland. Scan de QR-code en lees meer over hoe de glastuinbouw bijdraagt aan de energietransitie en wat de uitdagingen zijn.



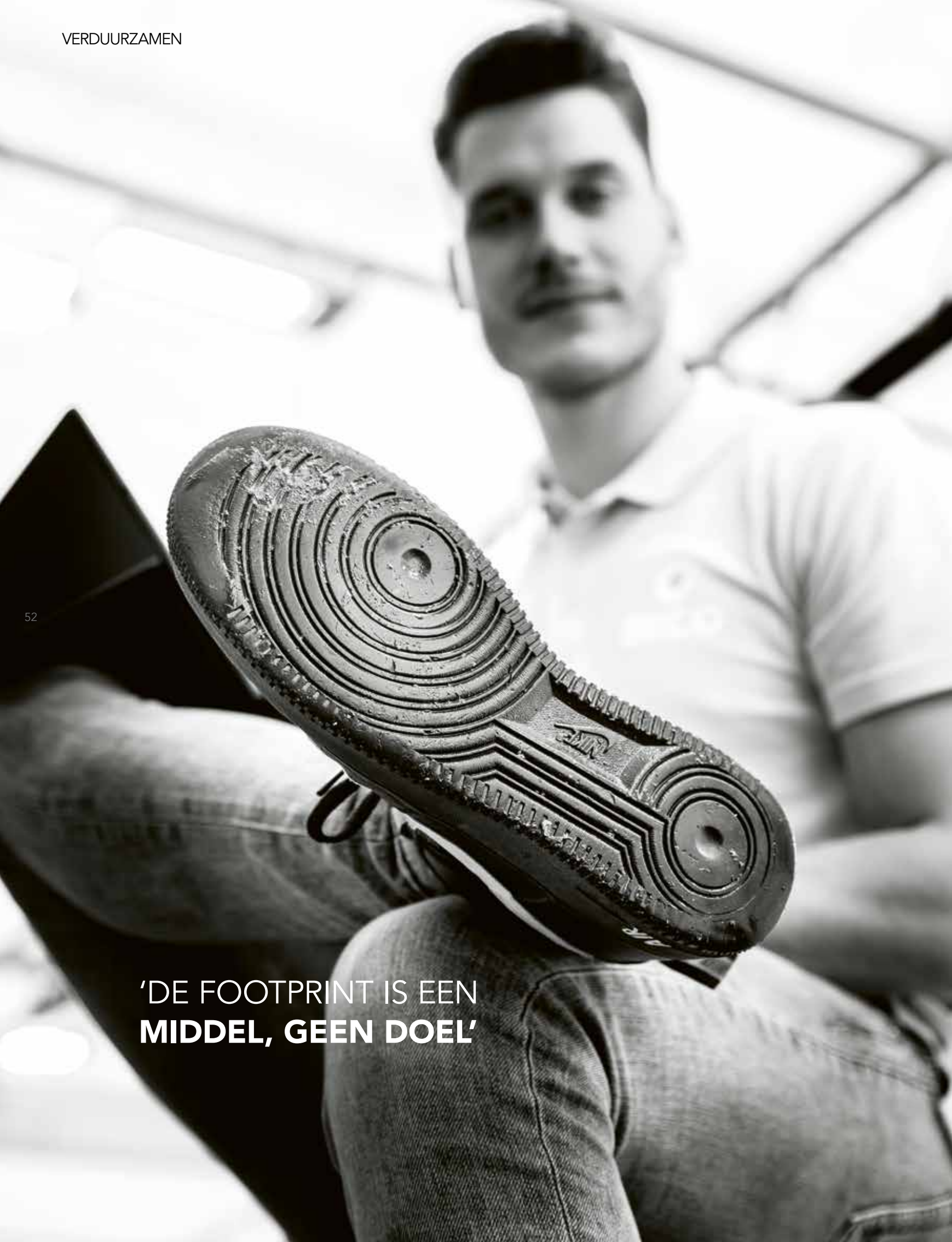
en kennisinstellingen, en ik heb net als Nico een breed netwerk en domeinkennis. Ik heb er dus enorm veel zin in om de rol op me te nemen."

Nico: "De functie Programmaregisseur is een behoorlijke balanceer-act. Dat komt doordat het EnergieAkkoord zelf geen projecten heeft: het zijn onze partners die projecten uitvoeren maar wij hebben een coördinerende, verbindende rol en communiceren over resultaten. De kunst is dus: partijen verbinden, een project laten starten, en zelf op tijd een stapje terug doen. Hoe dat werkt? De juiste vragen stellen aan de partners en in het netwerk."

Nico, tot slot: hoe kijk je terug op je jaren als Programmaregisseur?

Nico: "We hebben veel bereikt de afgelopen jaren en een goede structuur neergezet voor energietransitie in de regio. Naast alle inhoudelijke activiteiten hebben we ook een mooi boek en twee korte films gemaakt (zie het kader op deze pagina). Doel van dat boek en de films was de buitenwereld laten zien welke rol bedrijven in de Greenport hebben op het gebied van energietransitie. Er gebeurt namelijk enorm veel. De Greenport maakt de energietransitie mede mogelijk!"

'DE FOOTPRINT IS EEN
MIDDEL, GEEN DOEL'



REALISTISCH BEELD VAN MILIEU-IMPACT

Steeds meer bedrijven in de tuinbouw willen inzicht in de milieu-impact van hun organisatie of van individuele producten uit de keten. Greenhouse Sustainability ontwikkelde hiertoe een tweetal tools: de Flori Footprint Tool én Footprint4All. Wat is het verschil tussen die twee instrumenten, hoe zijn ze tot stand gekomen en waarom is het zo belangrijk dat bedrijven hiermee aan de slag gaan? We vroegen het aan de specialisten.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Astrid Grootcholten

53

Greenhouse Sustainability (voorheen: Greenhouse Marketeers) helpt bedrijven in de tuinbouw met verduurzamen door de milieufootprint te verlagen en te compenseren. Maar om te weten wat er beter kan, is het belangrijk om eerst inzicht te krijgen in de milieu-impact van jouw bedrijf, jouw leveranciers en/of de individuele producten uit de keten. Greenhouse Sustainability ging hiertoe een samenwerking aan met PRé Sustainability, dat eveneens specialist is op gebied van levenscyclusanalyse (LCA). De geavanceerde SimaPro-software die het bedrijf ontwikkelde vormt de basis van de Flori Footprint Tool die Greenhouse Sustainability inmiddels aanbiedt. Deze tool is speciaal ontwikkeld voor de sierteeltsector om footprintberekeningen op bedrijfs- en productniveau voor iedereen toegankelijk te maken.

Leidende softwareoplossing

Stijn Eikenaar, Digital Solutions Analyst bij PRé Sustainability, was nauw betrokken bij de ontwikkeling van de Flori Footprint Tool. "Bij PRé Sustainability maken wij software en bieden wij consultancy aan om bedrijven te helpen hun duurzaamheidsstrategie te bepalen en uit te voeren op basis van feiten. De software die wij maken heet SimaPro.

SimaPro behoort al meer dan dertig jaar tot de leidende LCA-softwareoplossingen in de wereld en wordt gebruikt door bedrijven, adviesbureaus en universiteiten in meer dan tachtig landen. Met deze duurzaamheidssoftware kunnen wij inzichtelijk maken wat de milieu-impact van een product of service is en hoe hoog de impact is van specifieke stappen of onderdelen in het productieproces."

Het Digital Solutions-team waar Eikenaar deel van uitmaakt, is in feite de speler tussen software en consultancy in. "Ons doel als team: 'make footprinting as normal as a price tag'. We willen LCA's beschikbaar maken voor een breder publiek. Daarom werken we in verschillende sectoren samen met toonaangevende partijen om de footprintberekeningen zoveel mogelijk te laten aansluiten bij de betreffende sector. In de tuinbouw is Greenhouse Sustainability onze partner, waarmee we nu dus de Flori Footprint Tool hebben ontwikkeld."

Slimme robuuste tools

Eric Mieras is directeur bij PRé Sustainability. Hij werkt al bijna tien jaar in verschillende sectoren samen met partijen die duurzaamheid hoog in het vaandel hebben staan. "Of

het nu gaat om de textielindustrie, de autoindustrie, de schoenenindustrie of de tuinbouw, elke branche heeft sectorspecifieke tools nodig om een realistisch en betrouwbaar beeld van de milieu-impact te krijgen. In vergelijking met andere sectoren heeft de tuinbouw nog flinke stappen te zetten. Door partnerships aan te gaan kunnen we onze kennis bundelen en slimme robuuste tools ontwikkelen die grootschalig toegepast kunnen worden.” Mieras signaleert dat de vraag naar dergelijke footprinttools niet meer alleen vanuit de grotere bedrijven komt, maar dat vrijwel alle bedrijven daarvan gebruik willen maken. “Het is daarom zaak dat wij samen met onze partners zorgen voor betaalbare en schaalbare oplossingen waar iedereen mee uit de voeten kan. Zonder dat we concessies doen aan de kwaliteit en betrouwbaarheid.”

De enorme groei van het aantal bedrijven dat een LCA wil voor hun producten en diensten, heeft verschillende oorzaken. In 2050 moet iedereen klimaatneutraal produceren, dus is de noodzaak flink gegroeid. De druk vanuit de markt en wetgeving helpt dan ook zeker mee. Maar ook het aantal bedrijven dat de keuze vanuit een intrinsieke motivatie maakt, neemt snel toe. Door die sterk groeiende behoefte, is opschaling nodig. Ook in de tuinbouw. “Met de Flori Footprint Tool hebben we nu gezamenlijk een tool gemaakt voor siertelers, die het voor iedereen makkelijk maakt om de milieu-impact van het bedrijf en de individuele producten in de keten in kaart te brengen. Het is aan ons om die tool te blijven verbeteren. We volgen daarbij de FloriPEFCR, de Europese richtlijn. Alle updates die vanuit die richtlijn volgen, zullen wij blijven doorvoeren om ervoor te zorgen dat de tuinbouw altijd over een up-to-date instrument kan beschikken.”

Voor iedereen toegankelijk

Rick van der Linden, manager software development bij Greenhouse Sustainability is positief over de samenwerking met de gerenommeerde organisatie die PRé Sustainability is. Hij is blij dat de tuinbouw nu kan beschikken over een profes-

sionele tool voor het berekenen van de footprint op basis van de nieuwe Europese richtlijn. Niet alleen op het gebied van CO₂, maar ook water, toxiciteit en 13 andere impactcategorieën zijn in de tool meegenomen. Van der Linden richtte de tool in met de juiste formulieren en ontwierp het dashboard voor de bediening van de tool. “Gemak is essentieel, want we willen de tool voor iedereen toegankelijk maken. Daar zijn we goed in geslaagd. Die terugkoppeling krijgen we ook van verschillende gebruikers. Maar dat betekent niet dat we klaar zijn. We zullen de tool blijven door ontwikkelen aan de hand van feedback van gebruikers. Bovendien is de FloriPEFCR nu nog een draftversie. Zodra die definitief wordt, zullen we ook de aanpassingen weer in de tool verwerken.”

Waar de Flori Footprint Tool specifiek bedoeld is voor telers van bloemen en planten om inzicht te krijgen op bedrijfs- en productniveau, introduceerde Greenhouse Sustainability nóg een tool voor een bredere doelgroep. Footprint4All biedt iedereen de mogelijkheid om laagdrempelig te starten met het inzichtelijk maken van de milieu-impact. Gebruikers kunnen snel en eenvoudig hun footprint berekenen en ook nog eens tegen een scherp tarief. “Het is een meer algemene tool die binnen de tuinbouw kan worden gebruikt, maar ook in de andere sectoren. Voor veel bedrijven is de stap naar volledige transparantie nog heel groot. Het is dan lastig om te bepalen waar je moet beginnen. Met Footprint4All kun je kennismaken met footprintberekeningen en krijg je inzicht in de opbouw van jouw footprint. Zodat je op basis daarvan actie kunt ondernemen om de CO₂-uitstoot van jouw bedrijf te verlagen.”

Footprint4All is dus bedoeld als introductie, de Flori Footprint Tool gaat enkele stappen verder. Maar welke keuze je als bedrijf ook maakt, Van der Linden wil benadrukken dat het niet om de tools op zich gaat. “Want de footprint is een middel, geen doel. Je hebt het nodig om uiteindelijk te kunnen verduurzamen en dáár willen wij de sector vooral bij helpen.”

Veel bedrijven in de tuinbouw zijn actief met de footprinttools aan de slag gegaan. Een van hen is plantenkwekerij SV.CO, waar duurzaamheid een belangrijk thema is.



BEWUST IN KAS: BAAS & WAARNEMER

Cor van Ruijven begeleidt ondernemers en particulieren op het mentale vlak. Door alles wat hij zelf heeft ervaren, is hij deskundige geworden in het leven met uitdagende omstandigheden op het werk. Als coach maakt hij mensen bewust van hun persoonlijkheidseigenschappen en hoe je die het beste kunt aanwenden in het dagelijkse leven. In een serie artikelen in KAS licht hij de zogenoemde 'Enneatypen' toe. Dit keer: de baas en de waarnemer.

Maar eerst een korte introductie. Zo'n zes jaar geleden startte Cor van Ruijven zijn onderneming CvR VISIE, een coach-praktijk waarmee hij vooral ondernemers wil helpen op het mentale vlak. "Ik zag veel ondernemers en leidinggevendenden worstelen met het leidinggeven aan hun medewerkers. Ik wilde hen daarin ondersteunen. Ik ben zelf geboren in een kwekersgezin in Wateringen en heb op een gegeven moment het chrysantenbedrijf van mijn vader overgenomen. Door wijzigingen in de bestemmingsplannen kreeg ik de gelegenheid om samen met een broer een nieuw bedrijf te starten. Uiteindelijk hebben we het niet gered, waardoor we het bedrijf moesten staken. Een jaar later kreeg ik ook nog eens te maken met een echtscheiding. Dan ziet je wereld er ineens heel anders uit..."

Vanuit een vaste baan bij een potplantenkweker ontwikkelde Cor zich als trainer/coach, waardoor hij nu al bijna zes jaar

ondernemers en particulieren begeleidt die met mentale problemen te kampen hebben. "Door middel van workshops, trainingen en individuele coachgesprekken begeleid ik ook mensen die zich persoonlijk willen ontwikkelen." In die begeleiding maakt Cor gebruik van het Enneagram, een persoonlijkheidsmodel dat uit negen Enneatypen bestaat. "Iedereen heeft alle typen in meer of mindere mate in zich. De mate waarin bepaalde typen aanwezig zijn, is een gevolg van hetgeen jij in je leven bewust en onbewust hebt ervaren. De aanwezigheid van de verschillende Enneatypen verandert door nieuwe levenservaringen en door wat er in de wereld gebeurt."

Cor geeft aan dat wij ons maar voor een deel bewust zijn van wat we doen en ervaren. "Autorijden bijvoorbeeld doe je vooral op de automatische piloot, want je bent je vaak niet bewust wat je precies doet tijdens het autorijden. Als trainer/coach maak ik mensen bewust hoe het in hun systeem werkt. Door deze bewustwording ga je betere keuzes voor jezelf maken. In mijn praktijk heb ik bijvoorbeeld al meerdere ondernemers bewust gemaakt van hun korte lontje. Ook heb ik al meerdere ondernemers begeleid die graag controle willen hebben over het werk van hun medewerkers. Als medewerkers érgens moeite mee hebben, dan is het wel een werkgever of leidinggevende die hun regelmatig blijft controleren. De oorzaak voor die controle komt vaak door een gebrek aan zelfvertrouwen. Door dit gebrek aan zelfvertrouwen is de ondernemer of leidinggevende niet in staat anderen het vertrouwen te geven. Ik kan hen daarbij helpen en het Enneagram is daartoe een belangrijk middel. In KAS ga ik de komende tijd meer over die Enneatypen vertellen."



ENNEATYPE 8: BAAS

Het Enneatype baas is een doener en bij hen is er altijd sprake van actie. Dit Enneatype is niet graag afhankelijk van wie of wat dan ook. Ze hebben een hekel aan zwakte, maar beschermen graag anderen. Het zijn trotse mensen die vaak lichamelijk sterk lijken. Ze willen controle houden over situaties en over zichzelf. Als ze die controle niet krijgen, kunnen ze confronterend en intimiderend worden. Ze hebben vaak een klein hartje, maar zorgen ervoor dat anderen niet te dichtbij komen. Ze vertrouwen op hun eigen kracht. Kwetsbaarheid en onmacht laat dit Enneatype niet graag zien. Ze ontkennen hun emoties, want die ervaren ze als verwarrend. Ze reageren liever op hun instinct dan dat ze naar hun gevoel luisteren. Dat instinct wordt door dit Enneatype overigens vaak verward met gevoelens.

Fixatie: Macht

Kernovertuiging: Ik heb geen controle

Verdedigingsmechanisme: Ontkenning

Blinde vlek: Ongeduld

Deugd: Geduld

Sleutel tot verandering: Heb vertrouwen in jezelf en anderen. Laat controle los

Goed ontwikkelde Enneatypen baas zijn: Onafhankelijk, actiegericht, direct, krachtig, sterk en vooral vol zelfvertrouwen

ENNEATYPE 5: WAARNEMER:

Het zijn de waarnemers die zichzelf kunnen isoleren om de zaak van alle kanten te bekijken en dan met een haarscherpe analyse naar voren te komen. Ze baseren zich op feiten. Alles wat niet is bewezen, is dubieus en mag niet voor waar worden aangenomen. Ze zijn rustig, analytisch, onafhankelijk, competent, maar kunnen ook excentriek zijn. De waarnemer geeft niet om kleding of imago en ze houden niet van emoties. Ze hebben een hekel aan sociale verplichtingen. Het zijn rustige mensen met een visie en ze vallen niet op. Ze zijn kort in de communicatie. Alles draait om kennis. Ze willen niet alleen alles weten, maar ook alles hebben wat met die kennis te maken heeft. Ze willen het leven begrijpen.

Fixatie: Hebzucht

Kernovertuiging: Ik begrijp het niet

Verdedigingsmechanisme: Isolatie

Blinde vlek: Afgunst

Deugd: Onthechten/Loslaten

Sleutel tot verandering: Leer te weten vanuit je hart i.p.v. uit je hoofd

Goed ontwikkelde waarnemers zijn: Scherpzinnig, leergierig, beschouwend, onafhankelijk, hebben inzicht en vooral overzicht

LEZERSACTIE: WIN EEN SESSIE

Ben je nieuwsgierig geworden of Cor van Ruijven ook iets voor jou kan betekenen? Wil je meer weten over de Enneatypen? Of lijkt het je interessant om kennis te maken met deze vorm van coaching? In samenwerking met CvR VISIE mag KAS Magazine aan drie personen een gratis sessie aanbieden. Tijdens dit gesprek, dat plaatsvindt in Honselersdijk, krijg je inzicht in jouw tien grootste talenten en vijf grootste blokkaden. Stuur een mail naar info@kasmagazine.nl om kans te maken op een van de drie plekken. Uit de aanmeldingen zullen wij door middel van loting drie winnaars kiezen. Uiteraard zullen wij vertrouwelijk met de aanmeldingen omgaan. De winnaars worden persoonlijk benaderd en zullen niet met naam en toenaam bekend worden gemaakt. Behoor je niet tot de winnaars? Iedereen die binnen een week na verschijning van dit magazine reageert, krijgt sowieso een speciale korting aangeboden om eveneens een sessie mee te maken.

REGIO EN GROEI: ZELFDE LETTERS, ANDERE OPSTELLING

De glastuinbouw in West Nederland zetelt in het brandpunt van een stedelijke agglomeratie die maximaal 35 procent van de productie consumeert. De rest rijden, varen en vliegen we weg naar verdere oorden, om daar tegen lage prijzen te verkopen. Door schaalvergroting en de laagste kostprijzen was dit lang een lonend model.

Duurzaamheidseisen, grond, energie & personeelsmarkt dwingen ons na te denken over een ander groeiemodel. We moeten weer leren luisteren naar de wensen en waarden van onze stadsconsument. Immers geld stroomt naar waarde. Die stadsconsument eet inmiddels spijzen uit alle wereldkeukens, varieert meer dan ooit, staat korter in de keuken en eet meer buiten de deur. De nieuwe waarde zit dan ook in minder bulk, meer differentiatie; dichterbij een groter deel van de consumentbehoefte invullen.

Vandaar een Nieuw Perspectief: laten we met Greenport en Westland een Nieuw Voedselsysteem creëren: regionaal, regeneratief, korte ketens, laagste footprint, faire opbrengstprijzen. Een voedselsysteem waarin we wereldkampioen worden in gedifferentieerde productie, diepe consumentkennis en fijnmazige duurzame logistiek. Verdienstelijk én gewaardeerd door bij te dragen aan 't welzijn van onze stadsconsument. Waarin we waarde betaald krijgen voor onze producten mét maatschappelijke bijdrage.

Wat is daarvoor nodig?

1. Omslag in mindset; omdenken - Minder kostprijsfocus en meer

voedingswaarde(n) en opbrengst gericht. Dit vergt lef, een flinke portie 'wil' en doorzettingsvermogen.

2. Meer initiatief en ondernemerschap - Onze ervaring leert dat een regionaal voedselsysteem ondernemers vergt die het trekken, voorlopers gezocht! En begin bij de afzet! Organiseer dat grote afnemers zich committeren aan de afzet met een hogere garantieprijs voor meerdere jaren. Denk Kipster.

3. Focus op nieuwe gewassen - Experimenteer met totaal nieuwe gewassen, welke nu via schepen en vliegtuigen binnen komen. Veel huidige versgroenten werden pas succesvol nadat ze 'vereeuropeest' werden. Denk aan ons eigen paprika succes.

4. Efficiënte last mile - Een logistieke vershuf voor fijnmazige herverdeling naar de stad en on demand productie.

5. Eén level playing field - Druk op de overheid voor regelgeving die productie op basis van duurzaamheid één level playing field geeft met productie die verder gaat dan kostprijsfocus. .
Onze eerste ervaringen in het Regionaal Voedselsysteem ZL (Zuid-Limburg) en Van Gogh Nationaal Park (Brabant), bieden kansen op relevante waarde(n). Dus uh, Waardevol

Westland; Werk aan de nieuwe winkel! Vind jezelf opnieuw uit. Daarmee blijven we de komende zeventig jaar een GIDS-land, die kennis en kunde wordt ons exportproduct. GIDS? Ja! Gezond Innovatief Duurzaam en Sociaal. Een wenkend perspectief?

Roger Engelberts

is Chief Emotions
Officer bij Imagro BV



EMIRATEN ZOEKEN SAMENWERKING MET GROEN ONDERWIJS

Vertegenwoordigers van Hogeschool Inholland, Wageningen University, Aeres Hogeschool, HAS Den Bosch en Lentiz bezochten begin dit jaar op uitnodiging van de Nederlandse ambassade in Abu Dhabi de Verenigde Arabische Emiraten (VAE). Doel van de missie was mogelijke samenwerkingen tussen het Nederlandse groene onderwijs en instellingen en bedrijven in de VAE te onderzoeken.

Tekst: Annemarie Gerbrandy

Fotografie: Unsplash

60

Landbouw is een relatief nieuwe sector in de Verenigde Arabische Emiraten. Het land importeert 90 procent van zijn voedsel uit het buitenland. Tijdens covid werd de supply chain doorbroken en bleek hoe afhankelijk het land van voedselimporten is, zegt Fleur Hoog Antink, Senior Commercial and Economic Advisor op de Nederlandse ambassade in Abu Dhabi. "Voedselzekerheid was hier altijd al een aandachtspunt; door covid is heel tastbaar geworden hoe gevoelig het land voor onderbrekingen in de logistieke voedselketens is. Er is nog meer nadruk op logistieke productie gekomen en dan met name op de lokale productie van groente en fruit. Nederland is voorloper in innovaties in de glastuinbouw, kassenbouw, klimaatbeheersing en zaadveredeling. De expertise die Nederland te bieden heeft, zou hier goed van pas kunnen komen."

Weinig lokale teeltkennis

Vanuit de Emiraten is veel interesse in de samenwerking met Nederland. De laatste jaren zijn in het land diverse hightech kassen gebouwd die succesvol opereren. In het merendeel van de projecten zit Nederlandse input als het gaat om kassenbouw, klimaatbeheersing, zaadleveranties en biologische bestrijding, zegt Hoog Antink. "Het probleem is dat lokale teeltkennis ontbreekt. De werknemers in de kassen en open field bedrijven komen vaak uit lage loon landen als India, Pakistan en Bangladesh. De VAE is afhankelijk van mensen van buitenaf. Het land telt 10 miljoen mensen, slechts 1 miljoen

daarvan zijn Emiraten. De arbeiders die hier werken, zijn vrijwel allemaal laag geschoold. We moeten onze arbeiders beter opleiden en trainen. Dat geldt voor alle sectoren, maar zeker ook voor de landbouw."

De missie van de Nederlandse landbouwscholen kwam voort uit het bezoek van Mariam Almheiri, minister van Climate Change and Environment in de VAE, in juni 2022. Naast het openen van GreenTech Amsterdam en een bezoek aan de Floriade, was ook het verkennen van samenwerking op het gebied van landbouwonderwijs met Nederland onderdeel van haar programma. De minister was hier zo enthousiast over, dat ze de wens uitsprak om de mogelijkheden voor onderwijssamenwerking nader te onderzoeken, om iets soortgelijks op te bouwen in de VAE. Er is één landbouwschool in het land, het Agriculture College in Al-Ain, een universiteit, zegt Hoog Antink. "Er bestaat voor landbouw geen onderwijs op mbo- en hbo-niveau. Er leeft de wens een breder onderwijsaanbod op te bouwen. Het land wil de lokale productie in 2030 naar 30 procent en in 2051 naar 50 procent brengen. Nederlandse samenwerking is welkom om die doelstelling met onderwijs te ondersteunen."

Aardbeien telen in woestijn

De groene onderwijsinstellingen bezochten tijdens het tegenbezoek aan de VAE onder andere Pure Harvest, een



VOEDSELZEKERHEID

Volgens Lody Embrechts, ambassadeur in de Verenigde Arabische Emiraten, heeft Nederland veel te bieden als het gaat om landbouw. "Niet alleen op het gebied van technologie en innovatie, maar ook wat betreft kennis en het overdragen van deze expertise. In de VAE bestaat een concrete behoefte aan het opbouwen van kennis rondom het thema voedselzekerheid. We zien dan ook veel mogelijkheden voor samenwerking op onderwijsgebied. Als ambassadeur in Abu Dhabi en consulaat generaal in Dubai helpen wij daar graag bij."

hightech aardbeienkwekerij midden in de woestijn, en Emirates Bio Farm, een biologisch vollegrondsbedrijf, gespecialiseerd in de teelt van groenten en fruit. De aardbeienkwekerij is ingericht met Nederlandse technologie en ook de farmmanager is afkomstig uit Nederland. “De aardbeien liggen hier in de supermarkt. Er komen steeds meer lokale producten bij”, aldus Hoog Antink. Op de open field farm zagen de bezoekers hoe woestijnzand vruchtbaar wordt gemaakt door de roulatie van gewassen, in combinatie met kippenmest, afkomstig van het pluimveebedrijf van deze agrarische ondernemer, die zoveel mogelijk circulair opereert.

Volgens Hoog Antink hebben de deelnemers de vijfdaagse missie als interessant ervaren. “De WUR is hier goed bekend, die doet al opdrachten in de regio. Voor de andere vier was het de eerste keer in de VAE. Zij waren onder de indruk van de manieren waarop je planten onder deze droge omstandigheden kan laten groeien. Ook voerden zij gesprekken met bedrijven en onderwijsinstellingen in de VAE, om te horen welke uitdagingen er bijvoorbeeld zijn als het gaat om arbeid en het werven van personeel: waar vind je die en hoe train je die. Dat was interessante informatie voor de scholen om te begrijpen waar hier de behoefte ligt en waar Nederlandse expertise een rol kan spelen. Ik heb het idee dat de scholen een goed beeld hebben gekregen wat hier speelt en hoe het er hier aan toe gaat.”

62

De ambassade is nu bezig een tegenbezoek te organiseren, zodat partijen uit de VAE kennis kunnen maken met het Nederlandse onderwijssysteem. Zo ziet Hoog Antink kansen voor uitwisseling met studenten van Nederlandse hogescholen. “Het is aan de scholen zelf om te bepalen waar zij mogelijkheden tot samenwerking zien. Voor studenten van het Agriculture College kan het interessant zijn een uitwisseling te doen met een hogeschool in Nederland. Ik denk ook dat het voor Nederlandse studenten leerzaam kan zijn om stage bij een bedrijf in de VAE te lopen. Er heerst hier een droog en warm klimaat. Door klimaatveranderingen krijgen steeds meer landen met extreme droogte te maken. De VAE kan als ‘proeftuin’ dienen om onderzoek naar deze problematiek te doen.”

Breder perspectief

Raymond Hedges, manager van de tuinbouwopleidingen van Hogeschool Inholland, was onder de indruk van de Verenigde Arabische Emiraten en ziet kansen voor het groene onderwijs. “Ik heb veel jonge, intelligente en gedreven beleidsbepalers en ondernemers gesproken. Zij snappen goed welke stappen er gezet moeten worden om meer zelfvoorzienend te worden. Bij dergelijke ambities hoort een sterke onderwijskolom en deze ontbreekt op mbo- en hbo-niveau. Daar kunnen we hen bij helpen. Het delen van kennis en opleiden van professionals is onze core business, maar vanuit het internationale perspectief moeten onze activiteiten ondersteunend zijn aan het Nederlands bedrijfsleven.”





TELEN ZONDER ZON, SEIZOENEN EN GROND

Bij Urban Health Farms in Venlo draait het om de 'wensen' van de plant en de klant. In deze indoor farm worden groene bladgewassen en kruiden geteeld onder volledig geconditioneerde omstandigheden in klimaatcellen. 'We creëren het ideale groeirecept voor de plant met licht, luchtvochtigheid, CO₂-gehalte, temperatuur, voeding en water.'

Tekst: Lise Schregardus

Fotografie: Urban Health Farmers



Urban Health Farms heeft een indoor farm op Brightlands Campus Greenport Venlo, waar zij meer dan twintig verschillende gewassen testen onder vier verschillende teeltomgevingen. Oprichter en managing director Bernard Sleijster en COO Reinier Donkersloot hebben een duidelijke missie met hun bedrijf: ze willen een wereldwijd netwerk van duurzame, schaalbare en efficiënte indoor vertical farms creëren waar voedszaam, vers en lekker voedsel geteeld wordt, zonder gebruik te maken van gewasbeschermingsmiddelen, dichtbij de consument.

“We willen een revolutie teweeg te brengen in de manier waarop voedsel geproduceerd en gedistribueerd wordt”, vertelt Bernard. Dat is volgens hem ook nodig, omdat door de groeiende wereldbevolking en stijgende welvaart de vraag naar voedsel stijgt: in 2050 moeten er bijna 10 miljard mensen gevoed worden. “Ons huidige voedselsysteem heeft het nu al moeilijk om alle monden te voeden, dus moeten we een manier vinden om de voedselproductie flink te verhogen. Ook de klimaatverandering speelt hierin een rol: niet alleen qua de voedselvoorziening, maar ook als het gaat om de kwaliteit, toegang en voedselzekerheid. Om aan de toekomstige voedselvraag te voldoen, zijn er innovatieve oplossingen nodig. Indoor vertical farming is een van de oplossingen.”

Lokale markt

Urban Health Farms bestaat sinds eind 2021. Naast de locatie op Brightlands in Venlo, waar de teeltrecepten ontwikkeld en getest worden en medewerkers worden opgeleid, zijn er drie indoor farms in Nederland, Spanje en Duitsland in ontwikkeling. “We starten dit jaar in Barcelona met een modulair systeem met een aantal units die we snel en gemakkelijk kunnen uitbreiden als de vraag naar onze gewassen groeit. Dit systeem kan zowel buiten als binnen staan. Bij het ontwerpen van een farm, kijken we ernaar vanuit het perspectief van het gewas en de klant. Elk land en elke regio heeft verschillende karakteristieken wat betreft voedsel, cultuur en klanteisen. We passen onze farms aan de lokale vraag en de voorkeuren van de markt aan”, vertelt Bernard. De uitvalsbasis op Brightlands in Venlo bevalt goed. “Voor ons is samenwerking met verschillende partners belangrijk, binnen het ecosysteem van de campus en met de versbedrijven in de regio. We zitten hier dicht op nieuwe kennis en innovaties die we kunnen toepassen in onze farms.”

Jaarrond

Met indoor vertical farms is het volgens Reinier mogelijk om 365 dagen per jaar verse, veilige en gezonde gewassen te telen met zo min mogelijk impact op het milieu. “Wij hebben de zon, de seizoenen en de grond niet nodig. Via deze manier van telen kunnen we onze klanten jaarrond voorzien van een gegarandeerde aanvoer van lekkere, gezonde producten met een consistente kwaliteit. Een vertical farm kun je ook overal neerzetten: we zijn niet afhankelijk van het seizoen, het klimaat of de locatie. Hierdoor kunnen we dicht bij de consument telen, wat flink scheelt in de transportkosten en de impact op het milieu.”

Van elkaar leren

Volgens Reinier maken ze met indoor vertical farming veel gebruik van de kennis en technologie vanuit de tuinbouw. “We leren veel over de optimalisatie van de teelt van de glastuinbouw, denk bijvoorbeeld aan technieken rondom irrigatie. Maar ook op het gebied van productdiversificatie: misschien is het voor indoor farming ook wel efficiënter om - net als in de glastuinbouw - te focussen op één productgroep. Maar andersom werkt het ook zo: je ziet bij kwekers steeds meer de behoefte om controle te hebben over hun eigen opkweek, zodat ze minder afhankelijk zijn van andere bedrijven voor hun uitgangsmateriaal. Door een indoor unit bij je bedrijf neer te zetten, kun je zelf de opkweek van jonge planten doen, die daarna doorgaan naar de kas. Bij glastuinbouw draait het vaak om schaalvergroting: maar de oplossing zit 'm niet altijd in meer landgebruik, maar juist in slimmer landgebruik. Vertical farming en kasteelt kunnen veel van elkaar leren en naast elkaar bestaan. Bij deze ook de uitnodiging aan de glastuinbouw: kunnen wij iets voor elkaar betekenen, bel ons!”

Indoor zaden

De focus van de indoor farmers ligt nu op de teelt van groene bladgewassen (sla) en kruiden, de teelt van zacht fruit staat op het programma. Maar er wordt ook gekeken naar de inhoudsstoffen “We zijn met een klant aan het kijken of we gewassen kunnen gaan telen waarbij de focus ligt op gezonde inhoudsstoffen, die bijvoorbeeld in een voedingssupplement of in de medische hoek gebruikt kunnen worden. Maar ook onze samenwerking met de zaadbedrijven gaat het verschil maken. Er zijn nu alleen nog zaden beschikbaar voor buiten of in de kas, maar nog niet voor ind-

oor. Daar zijn we nu volop mee bezig in samenwerking met onze partners.”

Elektriciteit

Qua duurzaamheid kent vertical farming grote voordelen in het gebruik van water, nutriënten en gewasbeschermingsmiddelen. Maar energieverbruik is nog een belangrijk aandachtspunt. “We gebruiken ledverlichting en die zijn relatief zuinig,” vertelt Reinier, “maar het blijven lampen. We proberen daarom zoveel mogelijk gebruik te maken van hernieuwbare energie en houden de ontwikkelingen qua ontwerp en materiaalgebruik nauwlettend in de gaten. Maar er is nog geen pasklaar model voor indoor farms. In plaats daarvan is het belangrijk om iedere farm te optimaliseren voor het lokale klimaat,

de productievereisten en de beschikbare hernieuwbare energiebronnen. Maatwerk met focus op kostenefficiëntie dus.” Maar ondanks het energieverbruik speelt Urban Health Farms volgens Bernard nu al Premier League als het gaat om duurzaamheid.

Duurzame focus

“Ons doel is om zo duurzaam mogelijk te zijn en daarom zijn we ook het proces ingegaan om een gecertificeerde B Corp te worden. Dit is een internationale certificering voor winstgedreven bedrijven die een grote, positieve impact hebben op mens en milieu. Consumenten willen tegenwoordig bedrijven steunen die lokale oplossingen bieden voor globale problemen en onze producten kunnen hen dat bieden.”



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 worden specifieke projecten en initiatieven uitgelicht.



verandert binnenkort in...



hortibiznewsradio.com



Kun je op meerdere plaatsen tegelijk zijn?
Met behulp van kunstmatige intelligentie wel,
meent Laurens van der Spek.

'OP MEERDERE PLAATSEN TEGELIJK'

Sinds de oprichting van Blue Radix in 2019 is het bedrijf hard gegroeid. De specialist op het gebied van autonoom telen is inmiddels actief in 14 landen en de dienst Crop Controller draait op 35 locaties. Tijd om bij te praten met COO Laurens van der Spek. Over de internationale groei, de laatste ontwikkelingen en de kansen voor autonoom telen in Nederland.

Tekst: Jacco Strating
Fotografie: Bo de Ruyter

Tuinbouwondernemers krijgen het steeds drukker, energiemanagement wordt complexer, het aantal mensen met teeltexpertise in de kas loopt terug en door schaalvergroting wordt het bovendien lastiger voor telers om overzicht te houden. Want je kunt nu eenmaal niet op meerdere plaatsen tegelijk zijn. Toch?

Blue Radix denkt daar anders over. Door op een traditionele manier te blijven werken in de kas, zullen de uitdagingen alleen maar groter worden. Maar door kunstmatige intelligentie te gebruiken bij dagelijkse beslissingen in de kas, is het wel degelijk mogelijk om je aandacht gelijkmatiger over het bedrijf te verdelen zonder de controle kwijt te raken, geeft Laurens van der Spek aan. Samen met Ronald Hoek en Rudolf de Vetten richtte hij vier jaar geleden Blue Radix op vanuit de ervaring die zij hadden opgedaan met toepassing van Artificial Intelligence (A.I.) rondom energiediensten bij AgroEnergy. Blue Radix heeft zich sindsdien ontwikkeld tot specialist op het gebied van autonoom telen. Het bedrijf voegt kunstmatige intelligentie toe aan de dagelijkse beslissingen in de kas. "We helpen telers wereldwijd met de uitdagingen waarmee zij te maken krijgen. Het wordt steeds moeilijker om mensen te vinden met teeltkennis en omdat bedrijven steeds groter worden, ontbreekt het vaak aan overzicht. Met onze Crop Controller bieden wij telers als het ware een digitaal brein voor in de kas. Op basis van algoritmes kunnen operationele processen in de kas worden aangestuurd en geoptimaliseerd", zo laat Van der Spek weten. Gedurende het teeltseizoen wordt continu gebruik gemaakt van alle beschikbare data van sensoren, meetboxen en

weerdeleveranciers om het klimaat en de bijbehorende irrigatie te voorspellen en te optimaliseren. Crop Controller integreert en analyseert alle data en stuurt volledig autonoom installaties in de kas aan, om op de meest kostenefficiënte manier de optimale omstandigheden in de kas te bereiken en te behouden.

Verder opschalen

Interesse in autonoom telen was er vanaf het begin al binnen de sector, geeft Van der Spek aan. Maar na de lancering van Crop Controller ging het hard. "We hebben een enorm sterke groei doorgemaakt, waardoor wij nu actief zijn in 14 landen. Crop Controller draait bovendien op 35 locaties. Veel bedrijven nemen contact met ons op omdat zij het ook zelf willen ervaren. Maar als ze er eenmaal in de praktijk ervaring mee hebben opgedaan, willen ze het vaak verder opschalen binnen het bedrijf." Dat die behoefte aanwezig was, had Van der Spek voorzien. "Maar de vraag is uiteindelijk groter gebleken dan verwacht. Dat geeft vooral aan hoe groot de uitdagingen voor veel telers vandaag de dag zijn."

Eén misverstand wil Van der Spek direct uit de wereld helpen: "Wij vervangen de teler niet, maar bieden juist ondersteuning door middel van Crop Controller. Een teler kan niet meer 24/7 achter zijn computer zitten. Door gebruik te maken van kunstmatige intelligentie kun je steeds betere voorspellingen doen en hoef je dus steeds minder reactief te werken. Dat biedt rust en overzicht, waardoor ondernemers steeds meer het stuur loslaten. Maar telers blijven altijd zelf verantwoordelijk voor hun teeltstrategie. Het is hún

strategie en hún teelt, dus mensen blijven altijd nodig. Daar ben ik van overtuigd. Maar wij kunnen het hen wel een stuk makkelijker maken.”

Vertrouwen

Belangrijk onderdeel van de dienst die Blue Radix aanbiedt, is ook de persoonlijke ondersteuning. “Wij begeleiden gebruikers van Crop Controller en adviseren hen waar nodig. Want de een pakt het makkelijker op dan de ander. Elke klant krijgt een eigen Autonomous Greenhouse Manager, die de teler op weg helpt met autonoom telen, monitort continu de situatie in de kas en is er om proactief resultaten, ideeën en verbeteringen te bespreken. We helpen gebruikers weliswaar op afstand, maar dat werkt in de praktijk prima. Juist met die ondersteuning kunnen wij een belangrijke meerwaarde zijn.”

De sterke opmars van A.I. of kunstmatige intelligentie in de hele wereld, maar ook in de tuinbouw, zorgt er volgens Van der Spek voor dat de drempel voor ondernemers steeds kleiner wordt. Ook het werken in de cloud wordt steeds normaler en daardoor toegankelijker. Crop Controller wordt ook online aangeboden als zogenoemde SaaS-dienst. SaaS staat voor Software-as-a-Service, oftewel software die als een online dienst wordt aangeboden. De gebruiker hoeft de software niet aan te schaffen en zelf te installeren, maar sluit bijvoorbeeld een contract per maand af. De SaaS-aanbieder zorgt voor inrichting, onderhoud en beheer, de gebruiker benadert de software over het internet bij de SaaS-aanbieder. “Omdat wij wereldwijd actief zijn, moet onze dienst ook overal in de wereld beschikbaar zijn voor telers zonder dat zij daarvoor eerst hardware moeten aanschaffen. Daardoor hoeft je dus geen grote investeringen te doen om met autonoom telen te beginnen”, aldus Van der Spek. “Maar online software kan ook makkelijker worden doorontwikkeld, is veiliger in het gebruik

en updates kunnen snel en eenvoudig worden uitgevoerd.”

Data is en blijft van teler

Daarbij wil Van der Spek nog maar eens benadrukken hoe nauwkeurig Blue Radix met de data van telers omgaat. “Die data zijn het intellectueel eigendom van de ondernemer, die delen wij met niemand en gebruiken wij alleen om de processen op het bedrijf zelf te verbeteren. Op deze wijze profiteren zij ook van de waarde van hun gegevens. De data van hun teeltstrategie is het DNA van het bedrijf en zo behouden zij ook hun concurrentie positie in de markt. Het is goed dat mensen kritisch naar het delen van data kijken, generiek vertrouwen is niet goed. En ik juich het ook toe dat gebruikers bij ons informeren hoe wij hun data beveiligen. Wij zorgen ervoor dat de data van verschillende gebruikers altijd gescheiden blijft en beveiligen de data in samenwerking met Microsoft, die ons daarin adviseert en ondersteunt. Bovendien trainen we onze mensen continu om ervoor te zorgen dat zij zich ook bewust zijn van het belang van veilige data.”

De komende jaren verwacht Van der Spek een verdere groei van autonoom telen. Oók binnen de Nederlandse tuinbouw. “Tot nu toe is de noodzaak in Nederland misschien minder groot geweest dan elders in de wereld, maar ook Nederlandse telers kijken verder dan de dag van vandaag. Nu is de kennis wellicht nog aanwezig in het bedrijf, maar ook hier wordt dat steeds minder. Bovendien worden de bedrijven steeds groter en vindt er uitbreiding in het buitenland plaats. Dus er zitten ook grenzen aan de beschikbare kennis en expertise binnen een bedrijf. Ik merk dat Nederlandse telers zich dat heel goed realiseren en we merken dat ook bij hen de interesse voor autonoom telen groeit. Wij helpen graag om een deel van de werkzaamheden volledig te automatiseren, zodat zij in zekere zin toch op meerdere plaatsen tegelijk kunnen zijn en daarmee rust binnen de organisatie brengen. Maar nogmaals: het zal altijd een samenwerking blijven tussen mens én machine.”





**'KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE BIEDT
RUST EN OVERZICHT'**

'DE TOEKOMST IS MEERLAAGS TELEN'

Ruim 850 tafels gevuld met wortelblokken, substraat en frambozenstekken schuiven volledig automatisch door de meterslange semi-klimaatcel. De tafels bewegen op zo'n manier over vier lagen dat de scheuten precies genoeg belicht worden en weer op tijd bij de snijders zijn. "Wat we hier op 1 hectare verticaal telen vervangt 240 hectare horizontaal telen. De toekomst van een duurzaam voedselsysteem is meerlaags", stelt ondernemer Peter van der Avoird.

Tekst: Judith van Heck

Fotografie: Imagro



Indoor Farming Nederland bezoekt Van der Avoird Trayplant in het Brabantse Molenschot. Het bedrijf is gespecialiseerd in het opkweken van frambozen- en aardbeienplanten. Bij de vermeerderaar verlaten jaarlijks vijftieng miljoen frambozenplanten, acht miljoen aardbeienplanten en anderhalf miljoen long canes het bedrijf, op weg naar telers over de hele wereld. Het bedrijf is dit jaar genomineerd voor de Tuinbouw Ondernemersprijs.

Minimale impact

Een ambitie, een gezonde dosis lef en vakmanschap

komen hier samen. Van der Avoird streeft naar een gezond bedrijf met een minimale impact op het milieu. Een hybride teeltsysteem waar deels verticaal semi-gesloten en deels in de kas geteeld wordt, draagt daar sterk aan bij. Deze hybride manier van telen maakt dat er op een veel kleiner oppervlak, sneller en duurzamer geteeld kan worden. Logiqs, partner van het Fieldlab Vertical Farming Zuid Holland, leverde het meerlagensysteem in Brabant. "Ik zie dat vertical farming een bijdrage levert aan de verduurzaming van de voedselproductie. Van der Avoird laat zien dat verticaal telen niet alleen



COMMUNITY EN FIELDLAB VOOR INDOOR FARMING

Indoor Farming Nederland is een initiatief van Greenport West-Holland. De community verbindt en activeert het Nederlandse werkveld dat actief is in deze nog jonge sector. Het organiseert onder meer meetings en webinars en demonstreert wat indoor farming is in binnen- en buitenland. Op 28 maart staat het eerstvolgende webinar I-Grow Inside gepland. Deze editie is ook live bij te wonen in het World Horti Center en staat volledig in het teken van de inzichten die het Fieldlab Vertical Farming Zuid Holland vergaard heeft. Dit Fieldlab is een consortium van bedrijven en kennisinstellingen dat met elkaar nieuwe kennis ontwikkelt over telen in volledig gesloten klimaatcellen. Ook ontwikkelt het Fieldlab nieuw educatiemateriaal en onderzoekt het de consumentperceptie van producten geteeld in een indoor farm.

Kennispartner van de Nederlandse tuinbouw

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

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

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

inholland
hogeschool

Met je bedrijf overstappen op elektrisch?

Het kan eerder dan je denkt

Bijna al je elektrische voertuigen voor je bedrijf kun je leasen met Rabo Lease. Een busje, een graafmachine of zelfs een vrachtwagenpark. De voordelen? Je bent direct zelf eigenaar, aantrekkelijke gebruikskosten en je houdt toegang tot milieuzones.

Meer weten?
Ga naar
[rabobank.nl/
elektrisch](http://rabobank.nl/elektrisch)

rendabel is in regio's met extreme klimaten zoals het Midden-Oosten", aldus directeur Gert-Jan van Staalduinen van Logiqs.

De nieuwbouw van Van der Avoird zit vol technisch vernuft en ademt innovatie. Zowel in de kas als in de klimaatcel. "We geloven hier in een goede balans. Wij noemen dat de drie P's en Peter", grapt woordvoerder Ger Huijben. De duurzaamheidsambitie van eigenaar Peter is overal voelbaar. Omdat het opkweekproces nu in de semi-klimaatcel gebeurt, kon de eigenaar een deel van het oude trayveld teruggeven aan de natuur. Hij legde een wandelpad van twee kilometer aan, verrijkte het met inheemse planten en bomen en zag de biodiversiteit toenemen. Op de waterbassins en het dak van de schuur liggen 3.200 zonnepanelen. Samen met de WKO-installatie is dat genoeg om zelfvoorzienend te zijn. Negenen-negentig procent van het water wordt met een uniek filtersysteem binnen vier uur hergebruikt. "Zelfs onze potgrond versnijden we en leveren we aan de buurman. Hij gebruikt het als bodemverbeteraar", aldus Huijben.

Boomstek in klimaatcel

Met diezelfde buurman, een boomkweker, lopen er op dit moment proeven bij Van der Avoird. "Kijk, in deze tafels in de klimaatcel vermeerderen we zijn bomen en struiken. En vervolgens kweken we de stekken op in onze kas. Gaaf toch, bomen opkweken in een meerlaagse klimaatcel", lacht de enthousiaste Huijben. De proeven zien er goed uit. Dit jaar gaan de eerste jonge bomen en struiken naar het containerveld en kan de kwaliteit echt beoordeeld worden.

Overal in de schuur, cel en kas lopen transportbandjes en hangen sensoren. Waar mogelijk doen robots het werk. Zo is het sorteren en selecteren van de plantjes al grotendeels gerobotiseerd. Huijben: "Met deze robot kunnen we zeventuizend stekjes per uur selecteren. In het hoogseizoen piekt dat naar bijna 8.500 stuks. Daar hebben we anders minimaal tien medewerkers voor nodig." Bovendien levert de robot

data waardoor de opkweker bijvoorbeeld exact weet wat het uitvalpercentage van een bepaald ras is. Met die inzichten past hij de bedrijfsvoering voortdurend aan en overlegt hij met de raseigenaren over de prestaties. Verderop in de schuur test de kweker de allernieuwste aanschaf: stekrobots. Het stekken van planten is nu nog intensief en dus duur handwerk. Als het lukt om een robot dit precieze werkje te laten doen, maakt het bedrijf een volgende unieke sprong voorwaarts.

Nieuw vakmanschap

Achter in de klimaatcel loopt een medewerker met haar laptop. Op het scherm kan ze exact zien of en waar er een storing is in de cel en waar ze dus moet bijsturen. "Ik was gewend om met mijn handen in de grond te werken. Nu loop ik eigenlijk de hele dag met een laptop. Zelfs vanuit thuis heb ik volledig inzicht in de teelt. Ik vind het eerlijk gezegd wel gaaf om zo te werken", vertelt ze. Het is belangrijk om de collega's mee te nemen in de ontwikkeling van het bedrijf weet Huijben. Voor de toekomst van Van der Avoird is het cruciaal dat er voldoende en goed gekwalificeerde mensen zijn. "We geven veel rondleiding aan scholieren en hebben altijd stagiairs nodig. We hebben niet alleen behoefte aan teelttechnische vaklui, maar ook aan marketeers, programmeurs en logistieke talenten. Bij Van de Avoird maak je kennis met de tuinbouw van de toekomst: met hightech systemen, een gezonde menselijke maat en met een positieve impact op de omgeving."

1 HECTARE
VERTICAAL =
240 HECTARE
HORIZONTAAL



BOEIEN EN BINDEN!

Wat kun je doen om je personeel vast te houden nu de banen voor het oprapen liggen? Hoe hou je het interessant voor medewerkers? Weet jij je werknemers voldoende te boeien en binden? Word je gezien als aantrekkelijk werkgever? Ondernemers zouden even stil moeten staan bij deze vragen. De Boeien & Binden Scan van Kasgroeit biedt de helpende hand. Tamara Opstal, P&O-adviseur bij Prins Orchidee en Mara Juckers, adviseur Opleiding en Ontwikkeling van Kasgroeit, vertellen hoe het werkt.

Tekst: Suzan Crooijmans

Fotografie: Sharon van den Berg

Na het invullen van de vragenlijst van de Boeien & Binden Scan hebben werkgevers al direct een eerste globaal beeld van hoe zij hun personeel beter kunnen boeien en binden. Vervolgens kan Kasgroeit hen verder op pad helpen in dit proces. Prins Orchidee uit Monster heeft de scan gedaan en vervolgens het Boeien & Binden-traject van Kasgroeit doorlopen. Het familiebedrijf, dat al ruim veertig jaar Cymbidium teelt en bloemenarrangementen maakt, hecht veel waarde aan persoonlijk contact, betrokkenheid en sociale omgang. Een prettige werksfeer en werkgeglukkige medewerkers die lange tijd werkzaam willen zijn bij het bedrijf, is uitgangspunt in het bedrijfsbeleid.

Het traject van Kasgroeit sloot goed aan bij de behoefte. "Wij waren op zoek naar iemand die ons kon helpen bij het stimuleren van ontwikkeling. Het mooie van dit traject van Kasgroeit is de praktische insteek. Dat sluit perfect aan bij onze medewerkers die vooral 'doeners' zijn. Wij houden het graag praktijkgericht en concreet", vertelt Tamara Opstal. De Boeien & Binden Scan is bedacht om te onderzoeken wat een bedrijf kan doen om een leercultuur te creëren. De scan bestaat uit een online vragenlijst en wordt gecombineerd met persoonlijke interviews met medewerkers. De lijst kan worden ingevuld door de werkgever en door werknemers. "Door op deze manier feedback te krijgen over het boeien en binden, krijg je input over wat werknemers belangrijk vinden en creëer je automatisch meer betrokkenheid", aldus Mara Juckers.

Direct actie

Bij Prins Orchidee kwam uit de scan en het daaropvolgen-

de adviesrapport dat het ontwikkelen van medewerkers kan worden gestimuleerd door het creëren van een leercultuur. Daarvoor zijn aanpassingen gedaan op verschillende niveaus, gericht op management, leidinggeven, taakgerichtheid en individuele medewerkers. Communicatie werd een belangrijk focuspunt. "We konden concreet aan de slag met het actieplan waarin het versterken van de vergaderstructuur, ontwikkelgesprekken, reflectievaardigheden, functieomschrijvingen en teamontwikkeling waren opgenomen. Het in kaart brengen van de ontwikkelbehoefte per medewerker was een belangrijk startpunt. Ook hebben we onze gesprekscyclus aangepast", zegt Opstal. Deze punten hebben geleid tot een aantal concrete acties. Het doorlopen van het traject heeft het bedrijf mooie resultaten gebracht, zoals een teamtraining in feedback geven, diverse coachtrajecten en cursusmiddagen. Een van de sprekende voorbeelden is de oprichting van de werkgroep 'lichamelijke klachten' door zes uitvoerende teeltmedewerkers. Zij deden onderzoek en droegen oplossingen aan. Hieruit is ontstaan dat teeltmedewerkers drie keer per dag workout-oefeningen doen. "Qua ontwikkeling ging het in dit voorbeeld om meedenken, gehoord worden, kennis vergaren en bijdragen in de implementatie", zegt Opstal.

Inspelen op behoefte

Voor een bedrijf is het belangrijk om gericht te zijn op ontwikkeling omdat dit enerzijds de kwaliteit en de flexibiliteit van de organisatie bevordert, en anderzijds om ervoor te zorgen dat er voldoende mensen willen komen en blijven werken. Waarom persoonlijke ontwikkeling bij Prins Orchidee zo hoog op de agenda staat, legt Tamara Opstal uit.

“Persoonlijke ontwikkeling zorgt ervoor dat je in beweging blijft en daardoor van waarde kunt blijven, ook als je al wat ouder bent. Mensen zullen hierdoor meer voldoening hebben, kennis vergaren en plezier in het werk ervaren.”

De jongeren, -de generaties 'Millennials en Generatie Z'- zijn een stuk lastiger om te binden. In vergelijking met oudere generaties hebben deze jonge generaties hele andere verwachtingen op het gebied van ontwikkelen, als het gaat om hun carrière en de rol van hun werkgever. “Voor een organisatie is het uiterst belangrijk om deze generaties aan zich te binden, vanwege hun digitale skills en innovatiekracht. Gericht op de toekomst is het dus van belang om in te spelen op de behoefte van de jonge generatie waar ontwikkeling een essentieel onderdeel is.”

In beweging krijgen

Hoe doe je dat, je personeel boeien en binden? Tamara zoekt het antwoord in ontwikkeling. “Als je iets doet wat je leuk vindt, ben je snel geneigd om er meer over te weten of beter in te worden. Het is dus essentieel dat medewerkers het naar hun zin hebben op het werk. Dat is een belangrijk fundament voor de stimulatie van ontwikkeling. Als een medewerker de motivatie en leergierigheid te pakken heeft, dan is het aan de werkgever om te faciliteren met het oog op de ontwikkelbehoefte.”

Dat een ontwikkeltraject direct resultaat moet opleveren voor de werkgever, heeft Prins Orchidee losgelaten. Opstal: “Uiteraard is het op den duur de bedoeling dat de ontwikkelingsfaciliteiten ook bijdragen aan de organisatiedoelen, maar voor nu is ons doel om mensen in beweging te krijgen om kennis op te doen. Iemand die zich wil verdiepen in nieuwe materie, wordt te allen tijde wijzer. Linksom of rechtsom kan het bijdragen aan werkgeluk en motivatie voor wél aan werk gerelateerde onderwerpen.”

Faciliteren en stimuleren

Meebewegen, aanpassen, ontwikkelen is eigenlijk wat ieder-

een de hele tijd doet, ook al denken we van niet. “Mensen zijn soms wat huiverig voor verandering, maar ondertussen is wel de hele wereld continu in beweging en past iedereen zich daaraan aan”, zegt Mara Juckers. “Het past niet bij mensen om stil te staan. Ik vraag altijd aan mensen: bekijk jouw werk eens over de afgelopen tien jaar. Wat is er veranderd? Ongemerkt is dat vaak best wel wat.”

Als je het zo ziet, moet het in de leerstand krijgen van werknemers, niet zo moeilijk zijn. “Wij merkten dat medewerkers die als eerste zijn gestart met een cursus, training of coaching traject daar blij van werden”, constateert Tamara Opstal. Hun enthousiasme werkt aanstekelijk. “De collega's die zijn begonnen met ontwikkelfaciliteiten, zijn als het ware leerambassadeurs geworden.”

Ook in kleine trajecten

Ontwikkelen moet een vast element worden van de organisatie, is de ambitie en doelstelling van Prins Orchidee. “Daarom ligt de focus bij ons op faciliteren en stimuleren van ontwikkeling van medewerkers. Daarnaast willen we de stap zetten naar resultaatgericht werken.” Dat kan ook in kleine trajecten in de praktijk. Want niet voor iedereen is teruggaan naar de schoolbanken een aantrekkelijk vooruitzicht. “Zeker voor praktijkgerichte medewerkers is het leuk om te onderzoeken hoe ontwikkeltrajecten kunnen worden vormgegeven. Het bezoeken van een bedrijf van een concullega, om te zien hoe ergens anders wordt gewerkt of door een aantal dagen mee te lopen met een collega die andere werkzaamheden doet, zijn voorbeelden. Ook deelname in een werkgroepje is een manier om medewerkers betrokken te houden.

Waar op het neerkomt, is dat je waarde moet creëren voor personeel om te blijven. Door het bieden van goede arbeidsvoorwaarden, maar ook door aandacht te besteden aan de werksfeer en ontwikkeling van je medewerkers. “Werknemers die met plezier hun werk doen, zijn productiever en door blijvend aandacht te geven, houden ze hun betrokkenheid”, aldus Mara Juckers.

**'JOUW MEDEWERKERS
WORDEN ALS HET WARE
LEERAMBASSADEURS'**



Mara Juckers

'BESPAREN MET NIEUWE LAGE-EMISSIE GLASSOORT'

Glas dat een AR-coating combineert met een low-e coating kan circa 22% extra energie besparen, is gebleken uit onderzoek van Wageningen UR Glastuinbouw. De antireflectie-coating verhoogt de lichttransmissie, terwijl de lage emissie-coating het warmteverlies van de kas beperkt. Het gaat hier om een nieuwe glassoort van AGCulture, waarmee Svensson een strategische samenwerking is gestart. Klimaatconsultant Hugo Plaisier ziet meerwaarde in de combinatie van hoogwaardige klimaatschermen en speciaal glas. "Wat telt is dat wij gezamenlijk nog betere oplossingen kunnen aandragen voor het kasklimaat en het energievraagstuk."

Tekst: Mario Bentvelsen

Fotografie: Svensson



Gangbare low-e coatings verlagen de lichttransmissie van glas en hebben een beschermende atmosfeer nodig om degradatie te voorkomen, waardoor het tot nu toe alleen aan de binnenzijde van dubbel glas kon worden toegepast. Dankzij innovatie zijn antireflectie en low-e eigenschappen in een laag gecombineerd, wat een duidelijke energiebesparing oplevert, blijkt uit een onderzoek bij Wageningen UR (WUR) Glastuinbouw.

Beste combinaties

AGCulture is een Japanse glasproducent met verschillende vestigingen in Europa. In één van deze vestigingen, in het Duitse Maagdenburg, wordt sinds enige jaren speciaal tuinbouwglas ontwikkeld en geproduceerd. Eén van die hightech glassoorten combineert antireflectie en low-e eigenschappen in een duurzame coating. Plaisier: "Het gaat dus om een unieke glassoort, die wij bij klanten die nieuw bouwen onder de aandacht gaan brengen. Speciaal glas en klimaatschermen kunnen elkaar prima aanvullen. Wij maken die samenhang inzichtelijk, zodat wij de beste combinaties van glas en scherm kunnen adviseren. Zo houden we bij het adviseren van schermen onder meer rekening met de diffusiteit (Hortiscatter) van het glas: hoe hoger deze is hoe lager het schermingspercentage van het scherm hoeft te zijn, met netto lichtwinst voor het gewas tot gevolg. Het gaat uiteindelijk om de beste combinatie van teelt, kasdek, kastechiek en locatie. Hier hebben we veel kennis over in huis."

Energiebesparing tot 22%

Volgens AGCulture is het nieuwe innovatieve AR/low-e glas, dat de naam Geysir kreeg, het eerste energiebesparende enkelglas met een hoge lichttransmissie. De duurzame low-e coating wordt aan de buitenkant van het glas opgebracht, samen met een AR-coating aan de binnen- en buitenkant van het glas, om zo de PAR- en hemisferische lichttransmissie te verhogen tot niveaus die vergelijkbaar zijn met de huidige glassoorten voor de glastuinbouw. De low-e coating zorgt ervoor dat ver-infrarode warmte weer terug de kas in wordt gereflecteerd, wat de energiebesparing oplevert. Uit berekeningen van WUR is duidelijk geworden dat het energieverbruik bij een tomatengewas met circa 22% gereduceerd kan worden, ook in combinatie met andere energie-

besparende maatregelen, zoals een of twee energieschermen. Door de isolerende werking van het glas warmt een kas met Geysir iets sneller op, wat in tomaten resulteert in een halve tros bloeivoorsprong. Dankzij de lage emissie-coating treedt er ook minder condensatie op, waardoor licht ongehinderd binnen kan dringen. Dit leidde in het seizoen 2022 tot een iets hogere productie dan in de standaardkas, al was het verschil klein te noemen.

Duurzaam tegen slijtage

Samen met de aanwezige energieschermen is er op jaarbasis veel energie te besparen, zonder dat dit ten koste gaat van de opbrengst. Integendeel: door op de juiste manier te schermen, wordt in samenhang met dit low-e glas het kasklimaat juist geoptimaliseerd en de groei bevorderd. Naast dit bijzondere Geysir glas heeft AGCulture ook een diffuse glassoort ontwikkeld, Fountain. De geëtste zijde van dit glas wordt beschermd door een duurzame en eveneens hydrofiele AR-coating. Voordeel van beide speciale glassoorten is de duurzaamheid tegen slijtage, zowel voor de AR/low-e coatings als voor de diffuse etsing. Het glas kan met de gebruikelijke middelen worden gewassen, al wordt er nog wel gewaarschuwd voor fluor, dat zelfs bij eenmalig gebruik de coating geheel verwijdert. Gebruik van fluorhoudende middelen wordt dan ook in alle gevallen afgeraden.

Toegevoegde waarde

Volgens Plaisier is er een markt voor 'glas met toegevoegde waarde'. Verder ziet hij kansen in de samenwerking om glas en klimaatschermen nog beter in de praktijk op elkaar af te stemmen, resulterend in nog meer energiebesparing met behoud van kwaliteit en opbrengst. "Wij zien de potentie voor dit product voor Nederlandse kwekers, zeer zeker. Het is kwaliteitsglas met toegevoegde waarde. Wij kunnen met ROI-berekeningen aantonen dat het de meerinvestering waard is. En voor Geysir-glas is de Energie-investeringsaftrek van toepassing, dat helpt ook. Met deze samenwerking kunnen wij elkaar versterken, zowel qua kennis als producten, met als resultaat het optimale kasklimaat voor de teler."

Neem voor meer informatie op met klimaatconsultant Hugo Plaisier (hugo.plaisier@ludvigsvensson.com)

Contact

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

Aan dit nummer werkten mee:

Mario Bentvelsen / Suzan Crooijmans /
Roger Engelberts / Annemarie Gerbrandy
/ Judith van Heck / Raymond Hedges /
Jolanda Heistek / Ank van Lier /
Thom Persoon / Cor van Ruijven /
Lise Schregardus / Jacco Strating /
Wendy Venhorst / Mario van Vliet

Coverfoto:

Lianne Torn/Salted by Salt

Fotografie:

Sharon van den Berg / Astrid Grootcholten
/ Imagro / Intrahorti / Provincie Zuid-Hol-
land / Suzanne van de Kerk /
Rijk Zwaan / Bo de Ruiter / Salted by Salt /
Svensson / Lianne Torn / Unsplash /
Urban Health Farmers / Aileen Willemse /
Zebra Fotografie

Vormgeving:

Diseno Vormgeving

Druk:

Vellendrukkerij BDU BV

Uitgever:

Jacco Strating

**Samenwerken met of
adverteren in KAS?**

Mail naar jacco@kasmagazine.nl of bel
met 06-18827446

Abonnement

Mail naar abonnement@kasmagazine.nl
en ontvang KAS ieder kwartaal voor
€ 39,50 per jaar. Abonnementen op KAS
worden ieder jaar automatisch verlengd.
Beëindiging van het abonnement kan door
uiterlijk drie maanden voor het einde van
de lopende abonnements termijn per mail
op te zeggen. Indien u meerdere exempla-
ren van KAS wilt ontvangen binnen uw
organisatie, kunt u contact opnemen via
jacco@kasmagazine.nl voor een speciaal
aanbod.

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

KAS Media

KAS Media richt zich specifiek op content-
productie voor eigen gebruik. Van artikelen,
podcasts en video's tot eigen magazines en
complete mediaproducten. Neem voor infor-
matie contact op via info@kasmagazine.nl.

.Disclaimer/copyright:

De inhoud van KAS is zorgvuldig samen-
gesteld. De uitgever, redactie en auteurs
zijn niet aansprakelijk voor schade die
het gevolg is van beslissingen die worden
genomen op basis van redactie, vorm-
geving 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
verstreekte gegevens worden daarom enkel
gebruikt ter uitvoering van de gesloten
sales- en/of abonnementenovereenkomst
en om u te informeren over relevante
activiteiten en diensten van KAS.



GREENTECH & FLOWERTRIALS

De volgende uitgave van KAS valt begin juni bij jou door de bus en zal deels weer in het teken staan van GreenTech en de FlowerTrials. Daarnaast komen de vaste thema's van KAS weer uitgebreid aan bod, zoals verduurzamen, ondernemen, innoveren, groeien, ontwikkelen, digitaliseren en energie. Wil jij meer vertellen over jouw deelname aan een van de twee tuinbouwevents of zie je aanknopingspunten met een van de andere thema's? Neem dan contact op met Jacco Strating via jacco@kasmagazine.nl of tel. 06-18827446.



Telen onder led
zonder hoge
buisemperaturen
én een actief
gewas?

**Challenge
accepted!**

Voor iedere teler een oplossing.

Vanwege de energiecrisis zijn veel telers geswitcht naar full-led. Een duurzame oplossing, maar je mist wel de stralingswarmte van SON-T. Hoe kun je dat compenseren? De klimaatexperts van Svensson hebben een antwoord op (bijna) al je uitdagingen. Door een Luxous scherm te sluiten, kun je de kas makkelijker op temperatuur houden. Compenseer de verminderde stralingswarmte door convectie te verbeteren. Dit kun je doen met een gecontroleerde luchtstroming door het gewas. Zo activeer je het kasklimaat en het gewas met minimale energie inbreng. Wat je vraag of uitdaging ook is, Svensson heeft voor iedere teler een oplossing.

ludvigsvensson.com



Wil je meer informatie
of advies van één van onze
experts voor de juiste keuze
specifiek voor jouw gewas?
Scan de QR-code.

 **svensson**

GROEN PLAN

Krijg inzicht in
je energiekosten
en CO₂-uitstoot

Klimaatneutraal ondernemen begint met inzicht. En dat is precies waar wij je bij kunnen helpen. Samen zetten we de volgende stap met datagedreven energieoplossingen.

agro-energy.nl/groenplan

