

KAS MAGAZINE 2024  
NUMMER 3 / € 9,95

# KAS

VOOR TUINBOUWONDERNEMERS

A close-up, profile view of a man with a wide, joyful smile, showing his teeth. He is wearing a light green sweater. The background is dark, and the lighting highlights his face.

OLAF VAN DER VOORT:  
'HET MOET ECHT  
**PROFESSIONELER'**

VERDER IN DEZE KAS: RANKING THE GROWER / REIJM & ZN / NEXTKIDNEY / MARJOLAND /  
ARNOLD WITTKAMP / PIET BOM / STOP THE FOOD FIGHT / MULTIGROW GRASHOEK EN MEER...

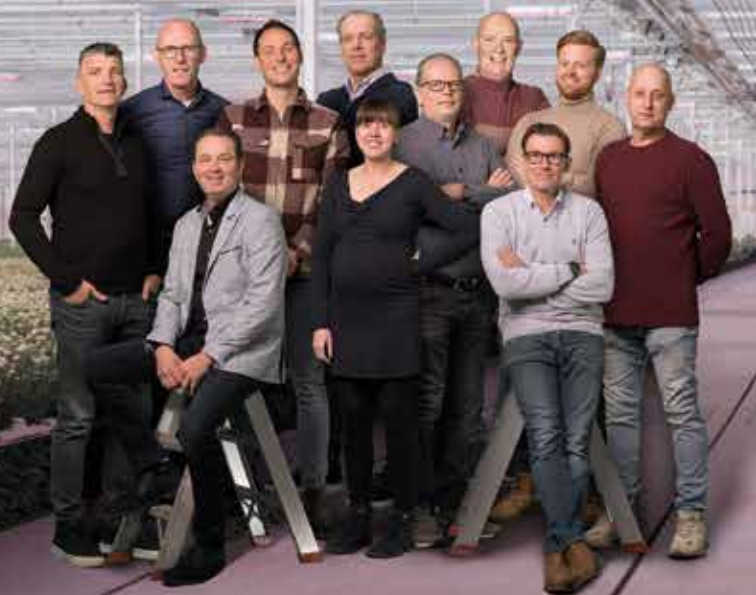


**VAN IPEREN**  
groeispecialist sinds 1921

## Maak kennis met onze groeispecialisten!

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

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



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

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

Tot  
**70x**  
toepasbaar in  
sierteelt onder  
glas



**Serifel®**

Voor een biologische schimmelpreventie  
in meer dan 100 gewassen

- Gebruiksgemak door laag volume per ha
- Ondersteuning van het resistentiemanagement
- Veilig voor natuurlijke vijanden

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

**BASF**  
We create chemistry



Jacco Strating  
Uitgever KAS Magazine

# HETE SOEP

Onlangs werd ons gezin uitgenodigd om te komen eten bij de ouders van een klasgenootje van mijn zoon. Het ging om een Indiase familie die vanwege werk in Nederland is neergestreken. We zeiden elkaar wel eens gedag, maar echt contact was er niet. In tegenstelling tot onze kinderen. We werden daarom, samen met nog twee gezinnen, uitgenodigd voor een traditionele Indiase maaltijd.

Terwijl de voorgerechten werden genuttigd en de vlammen uit mijn oren sloegen van het in hún ogen mild gekruide eten, raakten we in gesprek over elkaars cultuur. Al snel bleek dat de verschillen groot zijn. Waar zij moeten wennen aan de vrije omgang tussen ouders en kinderen in Nederland, verbaasden wij ons over de dominante rol die familieleden en religie in India hebben. En dat wij in Nederland onze agenda trekken om een etentje in te plannen en niet gewoon bij elkaar binnen lopen en aanschuiven, daar konden zij nog altijd niet aan wennen.

Ondanks die cultuurverschillen, deed het stel flink hun best om 'in te burgeren'. Maar de taalbarrière en een terughoudendheid in het benaderen van mensen, maakte dat lastig. Hun dochter daarentegen ging dat een stuk makkelijker af. Ze werd direct al met open armen ontvangen door haar klasgenoten, had zich de Nederlandse taal daardoor in zeer korte tijd knap eigen gemaakt, liep mee in de Avondvierdaagse en organiseerde onlangs haar allereerste kinderpartijtje. Juist het contact met andere kinderen maakte dat het meisje 'in no time' een van hen was.

Het is daarom zo belangrijk om te communiceren, interesse te tonen in anderen en te laten zien wie je bent. Want alleen dan kun je vooruit, alleen dan kun je groeien. Ook in de tuinbouw vergeten we dat vaak. Joris Lohman, Olaf van der Voort en Arnold Wittkamp verwoordden dat elk op hun eigen manier treffend in deze editie van KAS. Bottom line: staar je niet blind op vooroordelen, schiet niet voortdurend in de verdediging, maar verdiep je meer in jouw concurrent, jouw doelgroep, jouw afnemers en jouw critici en ga het gesprek met elkaar aan.

Zo ontstond er tijdens ons etentje wederzijds respect en ontdekten we tegen ieders verwachting in toch ook veel overeenkomsten tussen beide culturen. De soep werd dus niet zo heet gegeten als ze werd opgediend. Figuurlijk dan, want letterlijk sta ik nog steeds in brand...

# KG Growing Bench Systems Ook bij Opti-flor!

[kgsystems.nl](http://kgsystems.nl)

#Growwithus



**KG** SYSTEMS

Leeuwenhoekweg 58  
2661 DD Bergschenhoek  
T. +31 (0)10 - 521 2644  
[www.kgsystems.nl](http://www.kgsystems.nl)



**ONDERNEMEN**

Ranking the Grower keert terug / 8  
Generatiewisseling in Limburg / 78

**VERDUURZAMEN**

Ben jij klaar voor CSRD? / 20  
Stop the Food Fight: Joris Lohman / 26

**GROEIEN**

Watergevecht in de kas / 30  
'Hufterproof' zaad produceren / 36  
Andere denkwijze voor biologie / 74

**ENERGIE**

Scherp blijven op energievlak / 40

**GEZONDHEID**

Bonen telen voor Nextkidney / 48  
Meeldauwaanpak in rozenteelt / 60

**INNOVEREN**

Cross-sectorale innovaties / 66

**EVENEMENT**

Plannen HortiContact 2025 / 70

**INTERVIEWS**

Coverinterview: Olaf van der Voort / 10  
Arnold Wittkamp, Thursd. / 44  
Kassenbouwinnovator Piet Bom / 52

**COLUMNNS**

Mike Gitzels / 29  
Gerry Kouwenhoven / 47  
Roger Engelberts / 65

**SERIES**

A Growers Climate / 18  
Uit de Greenport / 24  
Bellen met... / 35  
Brightlands / 56

**VERDER**

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



KORT

# WERKEN & LEREN!

Net als voorgaande jaren verschijnt in december weer een speciale KAS-uitgave rondom werken en leren in de tuinbouw. Met het magazine 'KAS Werken & Leren' willen we studenten en werkzoekenden enthousiast maken over de tuinbouw. Hoe? Door ervaringen van medewerkers te delen én jouw bedrijf in de spotlights te zetten!

## In de spotlights

"Met KAS Werken & Leren willen wij werkenden, werkzoekenden en studenten laten zien welke kansen de tuinbouw biedt voor een mooi carrière", vertelt uitgever Jacco Strating. "Wij bieden jou de mogelijkheid om de ervaringen van jouw medewerkers te delen en jouw bedrijf in de spotlights te zetten. Zo kunnen we met elkaar laten zien dat de tuinbouw bestaat uit goede werkgevers die volop ruimte bieden om jezelf te ontwikkelen en door te groeien in een veelheid aan functies."

KAS Werken & Leren is inmiddels een traditie geworden. Naast de 4.000 reguliere ontvangers van KAS wordt dit magazine ook verspreid onder 2.000 studenten van groene en technische mbo's, hbo's en universiteiten in Nederland. Sinds vorig jaar worden alle artikelen bovendien ook online gepubliceerd en gedeeld. Wie daarnaast exposant is op HortiContact mag ook kosteloos deelnemen aan de KAS Werken & Leren Studententour, die dit jaar vertrekt vanuit het Werken & Leren Paviljoen. Daarmee krijgt het magazine dus ook nadrukkelijk fysieke opvolging!

## DOE JIJ OOK MEE?

Reserveer nu jouw plek in KAS Werken & Leren. Wij verzorgen de tekst, professionele fotografie én opmaak. Na publicatie ontvang je tekst en foto's ook voor eigen gebruik en natuurlijk krijg je ook extra exemplaren van het magazine. Informeer snel naar de mogelijkheden en meld je uiterlijk 11 oktober aan via [info@kasmagazine.nl](mailto:info@kasmagazine.nl) of tel. 06-18827446.



# TIPS & SUGGESTIES?

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

# RANKING THE GROWER TERUG VAN WEGGEWEEST!

Ranking the Grower keert terug. De telersverkiezing die tot 2022 werd georganiseerd door KAS Magazine, wordt in samenwerking met beursorganisator Easyfairs in ere hersteld. De komende maanden gaan we op zoek naar de 'meest duurzame bedrijven' in de categorieën groenten, bloemen en planten. De grote ontknoping vindt plaats op dinsdag 18 februari tijdens het Ranking the Grower Event op HortiContact in Gorinchem.

Ranking the Grower werd in 2010 geïntroduceerd door KAS Magazine om Nederlandse tuinbouwondernemers jaarlijks in het zonnetje te zetten. Daarbij werden telers door een vakjury 'gerankt' op verschillende thema's. Ook werd ieder jaar een 'publiekswinnaar' uitgeroepen door collega's uit de sector. In 2022 vond voorlopig de laatste editie plaats, maar na een pauze van ruim twee jaar keert de verkiezing nu in vernieuwde vorm terug. Daartoe is KAS Magazine een samenwerking aangegaan met Easyfairs, organisator van de jaarlijkse tuinbouwvakbeurs HortiContact. Beide partijen willen Ranking the Grower de komende

jaren opnieuw op de kaart zetten en daarmee de spotlights meer dan ooit op Nederlandse tuinbouwbedrijven richten.

## **Meest duurzame bedrijven**

Voor de editie van 2025 start een zoektocht naar de 'meest duurzame bedrijven' in de categorieën groenten, bloemen en planten. In tegenstelling tot voorheen draait het dus niet meer om individuele ondernemers, maar om teamprestaties van ondernemingen. Exposanten van HortiContact en partners van KAS Magazine krijgen de mogelijkheid om bedrijven te nomineren door per categorie een top 3

ranking  
grower  
the r





van tuinbouwbedrijven samen te stellen. Ook telers mogen collega-bedrijven en/of hun eigen onderneming voordragen als kandidaat. Op basis van alle inzendingen zullen de definitieve genomineerden worden bepaald. Een vakjury buigt zich vervolgens over het 'ranken' van de kwekerijen.

### **Ranking the Grower Event**

Op dinsdag 18 februari 2025, de eerste dag van HortiContact, worden de uiteindelijke winnaars bekend gemaakt tijdens het vernieuwde Ranking the Grower Event. Tijdens dit exclusieve maar informele event wordt een groot aantal Nederlandse telers en genodigden in Gorinchem verwelkomt voor de ontknoping. Waar dat voorheen gebeurde in strandtent Bondi Beach in Monster, zal nu feestelijke locatie in Gorinchem worden gecreëerd. Hoe we het event gaan aankleden blijft uiteraard nog even een verrassing.

Het aandraagen van kandidaten voor Ranking the Grower 2025 is inmiddels gestart en kan tot en met 8 oktober. Ben je teler, ga dan naar [www.kasmagazine.nl/ranking](http://www.kasmagazine.nl/ranking) en stuur jouw top 3 per categorie in via het online formulier. Het is zoals gezegd ook mogelijk jouw eigen bedrijf als kandidaat voor te dragen. Alle inzending worden vertrouwelijk behandeld. Neem voor meer informatie contact op met Jacco Strating van KAS Magazine: [jacco@kasmagazine.nl](mailto:jacco@kasmagazine.nl) of tel. 06-18827446.

11

**HET AANDRAGEN VAN  
KANDIDATEN VOOR  
RANKING THE GROWER 2025  
IS INMIDDELS GESTART**



OLAF VAN DER VOORT (52):

# 'JE MOET GEWOON SCHERP IN DE WEDSTRIJD ZITTEN'

Vanaf 1 januari 2025 bundelen zeven partijen hun aanbod van bloeiende kamerplanten in het nieuwe kwekerscollectief Riza. Een van die bedrijven is Van der Voort Potplanten uit Honselersdijk. Volgens ondernemer Olaf van der Voort is die stap noodzakelijk om relevant te blijven. "We moeten meebewegen met de (arbeids)markt en gaan onze verkoop en marketing daarom gezamenlijk organiseren. Feitelijk gaan wij in de sierteelt doen waar de groenteteelt al vijftien jaar mee bezig is."

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

Een logische stap, zo ziet Olaf van der Voort de samenwerking tussen Bromelia Specialist, Karma Plants, Concorde Plants, The Orchid Growers (Ter Laak Orchids en Orchios), Maarel Orchids en zijn eigen Van der Voort Potplanten. Als specialist in de veredeling, vermeerdering en teelt van spathiphyllum, azalea en anthuriums is Van der Voort Potplanten een waardige speler binnen de sierteelt. Maar tegelijkertijd niet groot genoeg om op eigen kracht aan de top te blijven in de snel veranderende marktomstandigheden, meent Olaf. "In je eentje wordt het gewoon steeds lastiger om je stempel te drukken en bij de juiste partijen aan tafel te blijven komen. Doordat we met elkaar straks vier jaarrond bloeiende producten kunnen verkopen, kunnen we onze relevantie vergroten. Als bedrijven binnen de nieuwe sierteeltcoöperatie beconcurreren we elkaar niet. We kunnen dus als gelijkwaardige partners deze stap zetten en daarmee enerzijds de verkoop van onze producten professioneler oppakken en anderzijds kennis delen op het gebied van teelt en verduurzaming." Daarnaast verwacht Olaf dat de bedrijven gezamenlijk ook veel meer informatie uit de markt kunnen halen om samen met de exporteur de eindklant nog beter te adviseren.

### **Nauw samenwerken**

De aangekondigde verkoopbundeling is een belangrijke stap in het bestaan van Van der Voort Potplanten. Hoewel het niet de aanleiding vormde voor dit coverinterview met Olaf, komt de actualiteit natuurlijk wel uitgebreid aan bod. Want, zo geeft hij aan, de nieuwe samenwerking is ook op persoonlijk vlak wenselijk. "De tijd dat je met gemak een verkoper voor de langere termijn kon vinden, is wel voorbij", meent hij. Terwijl die stabiliteit volgens Olaf enorm belangrijk is richting de toekomst. "Soms kun je in je werkzame leven iemand tegenkomen die met je meegroeit op commercieel gebied in het bedrijf. Iemand waarmee je verantwoordelijkheden kunt delen, kunt sparren en waarmee je de commerciële toekomst van het bedrijf meer kunt zekerstellen. In mijn geval zorgt de samenwerking binnen Riza ervoor dat ik nauw kan samenwerken met collega-telers, wat mij zeker rust zal geven." Hij wil daarmee niet zeggen dat hij nu alles alleen doet in het bedrijf dat de laatste jaren zo hard groeide. "Veel bedrijven hebben meerdere familieleden in het bedrijf, waardoor de taken kunnen worden verdeeld. In mijn geval ben ik zelf volledig eigenaar, maar heb ik een mooi team om mij heen weten te bouwen dat helpt de continuïteit van het bedrijf te garanderen. Mede door dit team heb ik het vertrouwen gehad om alle stappen te nemen die in de afgelopen jaren zijn gezet." Toch was het bedrijf in het verleden anders georgani-

seerd. Tot 2010 zat ook zijn broer Arthur in de zaak. Het ging rond die tijd minder goed met het bedrijf, waardoor de kwekerij bij de bank in bijzonder beheer kwam. "Dat was in die periode natuurlijk niet leuk, maar achteraf heb ik daar als ondernemer wel heel veel van geleerd", zegt Olaf. "Ik weet heel goed hoe het is om een dubbeltje niet één keer maar drie keer om te draaien. Bij alles moesten we nadenken waar we ons geld aan uitgaven." In 2008 was, toen nog in de hoogtijdagen, de locatie aan de Zwetlaan 26 in Honselersdijk voor de hoofdprijs gekocht. Kort daarop zakte de hele markt in. "Wij hebben het uiteindelijk gered omdat wij vooral te maken hadden met interne uitdagingen. Als alles optimaal is op je bedrijf en je krijgt te maken met een marktprobleem, dan heb je écht een probleem. Wij konden onszelf verbeteren door de organisatie efficiënter in te richten, beter te plannen en de teeltproblemen te verminderen. Daardoor zijn we er ook weer uitgekropen."

### **Persoonlijk drama**

Een van de gevolgen was dat broer Arthur het bedrijf verliet. Olaf bleef alleen met zijn vader over. "Er kwam veel op mij af, maar gelukkig was mijn vader ook nog aanwezig om te helpen." Hoewel Olaf de deur op een kier hield voor een terugkeer van zijn broer, werd die deur door de omstandigheden keihard in het slot gegooid. "Als hij zijn draai weer zou vinden en alles zou weer goed gaan op het bedrijf, had Arthur op een gegeven moment ook weer kunnen terugkomen. Totdat hij opeens ernstig ziek werd en kort daarop overleed." Arthur was toen 40, Olaf 39. Los van het persoonlijke drama van het verliezen van een broer, realiseerde Olaf zich dat hij niet alleen verder wilde in het bedrijf. Maar het vinden van een partner bleek lastiger dan gehoopt. "Er zijn wel mensen geweest waarmee ik het heb geprobeerd, maar het mocht niet zo zijn. De één matchte niet met onze manier van werken terwijl de ander te snel wilde gaan."

### **Belangrijk vliegwiel**

Ondertussen groeide Olaf zelf als ondernemer. "Naarmate de tijd vordert word je sterker, ouder en wijzer. Je leert voortdurend bij en gaat steeds meer zelf oppakken." Dat beviel hem prima. En omdat ook het team sterker werd, ging de zoektocht naar een partner in het bedrijf meer naar de achtergrond. Van der Voort Potplanten groeide flink in de jaren die volgden. Met de nieuwe locatie aan de Zwetlaan 30 als belangrijk vliegwiel, geeft Olaf aan. "We kwamen natuurlijk uit een tijd waarin financieel weinig kon en deze tuin konden we in 2014 vanuit een faillissement in huurkoop overnemen. Zo kregen we er onder gunstige



## DE 15 KEUZES VAN VAN OLAF VAN DER VOORT

**FEYENOORD** – AJAX

RESTAURANT – **KROEG**

**BIER** – WIJN

**PATAT** – FRIET

**VROEG OP** – UITSLAPEN

SAMSUNG – **APPLE**

**KOFFIE** – THEE

INTROVERT – **EXTRAVERT**

**ZOMERVAKANTIE** - WINTERSPORT

STIPT OP TIJD – **ALTIJD TE LAAT**

**GRAPPIG** – SERIEUS

ROZEN – **TULPEN**

**TOMATEN** – PAPRIKA'S

MEEGAAND – **KRITISCH**

**CASUAL** - FORMEEL

**'WE GAAN IN DE SIERTEELT  
NU DOEN WAAR ZE IN DE GROENTEN  
AL 15 JAAR MEE BEZIG ZIJN'**



voorwaarden opeens 2,5 hectare bij en gingen we naar zo'n 8 hectare in totaal. Een flinke uitbreiding. En omdat we eigen plantmateriaal hadden, hoefden we daar ook niet nog apart in te investeren."

Een jaar later werd ook gestart met de teelt van Azalea en in 2016 kwam Olaf voor het eerst in aanraking met het veredelen en vermeerderen van anthurium. "Mijn vader was ooit gestart met de veredeling van spathiphyllum, wat altijd de basis van het bedrijf heeft gevormd. Zonder de goede rassen die dat heeft opgeleverd en die we door de jaren heen hebben kunnen door ontwikkelen, zou het bedrijf nooit hebben gestaan waar het nu staat. Met anthurium wilde ik dezelfde stappen zetten op gebied van young plants." Toen hij vervolgens eind 2017 in gesprek raakte met Ronald van Geest en Kees-Jan Schoone van veredelaar Floricultura, werd besloten om de veredelingsprogramma's van beide bedrijven samen te voegen tot één krachtig geheel. "Tot op de dag van vandaag werken we heel nauw en prettig samen met Floricultura", aldus Olaf.

### **Op de trein of niet**

Daar bleef het niet bij. In 2019 werd bij kwekerij Westkaab aan de Harteveldlaan in Honselersdijk extra ruimte gehuurd voor R&D in anthurium en spathiphyllum. In 2021 werd Zwetlaan 38 gekocht, waar de Young Plants-tak werd gevestigd. In 2023 werd kwekerij Concorde overgenomen en begin 2024 kocht Olaf samen met Floricultura de boedel van het failliete Rijnplant. "Soms vraag ik mij wel eens af waarom ik dit allemaal heb gedaan", zegt hij met een lach. "Groei is nooit een doel op zich geweest, maar in je ondernemende leven krijg je kansen die maar eenmalig voorbijkomen. Het bedrijf van de buurman wordt niet tien keer te koop aangeboden. Je stapt dan op de trein of niet. Daar zit niets tussen. Ik heb deze keuzes gemaakt met oog op de toekomst. Het heeft ons als bedrijf uiteindelijk meer armslag gegeven, want als grotere partij ben je vaak interessanter voor afnemers, partners en nieuwe medewerkers."

Maar de groei van het bedrijf heeft ook zijn keerzijde, want door de vele locaties is het voor Olaf als enige eigenaar onmogelijk om overal evenveel aanwezig te zijn. "Ik moet mijn tijd en aandacht voortdurend verdelen binnen de organisatie, terwijl ik ook mijn kinderen twee keer in de week naar school wil brengen en boterhammen voor hen wil smeren. Bovendien ben ik iemand die altijd zoekt naar nieuwe uitdagingen. Als iets routine wordt, word ik onrustig." Van origine is Olaf

een commerciële man, maar hij vindt heel veel dingen leuk. "Ik ben niet van de diepgaande teeltgesprekken, maar algemeen teelt vind ik ontzettend leuk. En alles wat riekt naar automatisering, ICT en sensoren... ik vind het prachtig! Maar om dat allemaal te combineren en in goede banen te leiden, moet je gewoon scherp in de wedstrijd zitten. Sowieso krab ik mij wel eens achter de oren als je kijkt naar de marges in de sierteelt ten opzichte van de risico's die je als ondernemer loopt. Maar tegelijkertijd er is geen sector te vinden die zo dynamisch is als de tuinbouw. Tuinbouwondernemers zijn ondernemend en assertief, echte werkers. En die dynamiek is heel aanstekelijk. Bovendien werken we met een levend product. Dat maakt het ook weer heel mooi en de moeite waard om in deze tak van sport bezig te zijn."

### **Professioneler organiseren**

De verkoopbundeling vanaf 2025 geeft Olaf óók energie. Hij kijkt uit naar de samenwerking, die naar zijn mening simpelweg noodzakelijk is. "Als je naar de groentesector kijkt, dan zie je wat er allemaal nog gaat gebeuren in de sierteelt. Feitelijk gaan wij in de sierteelt nu doen waar de groenteteelt al vijftien jaar mee bezig is. De meeste sierteeltbedrijven zijn te klein om op langere termijn succesvol te blijven. Het moet professioneler worden georganiseerd om uitdagingen het hoofd te bieden. De groentesector heeft wat mij betreft laten zien dat het ook heel goed anders kan qua samenwerking en professionaliteit."

Daarnaast mag de tuinbouw wat Olaf betreft veel meer van zichzelf laten horen. "We verkopen geluk en gezondheid maar doen daar veel te weinig mee. Ik zou het toejuichen als sierteelt en groenteteelt samen generieke reclame gaan maken voor tuinbouwproducten. We moeten ons verhaal veel beter vertellen en ook blijven vertellen." Olaf ziet daarin een rol weggelegd voor Bloemenbureau Holland, maar juist door de krachten te bundelen met de groenteteelt, kun je volgens hem veel meer bereiken. "We moeten top of mind blijven bij de consument, net als een McDonald's of een Coca Cola. En niet alleen in Nederland, maar in heel Europa. Daarbij gaat het niet alleen om gezondheid en geluk, maar ook om de tuinbouw in het juiste perspectief te presenteren. Er wordt nu niets gedaan, terwijl de consument wel een mening over de tuinbouw heeft."

### **Mee ophouden**

Olaf heeft groot respect voor iemand als Rob Baan die

zich altijd maar weer blijft inzetten voor de sector. "Een betere ambassadeur kun je je als tuinbouw niet wensen. En dan zijn er mensen die roepen: 'heb je hem weer'. Daar moeten we echt mee ophouden. Rob Baan weet als geen ander gezondheid én geluk met elkaar te verbinden en uit te dragen. Zulke mensen heb je gewoon nodig om de sector als geheel vooruit te helpen. Want als we ons verhaal niet vertellen, gaan mensen hun eigen mening vormen op basis van totaal verkeerde informatie. Is dat dan wat we willen?"

Tijdens het gesprek wijst Olaf uit het raam. Aan de overkant van de weg staat nog steeds het bedrijf waar zijn vader ooit begon. "Ik ben dus eigenlijk altijd op dezelfde plek gebleven", lacht hij. Olaf had een leuke jeugd. Hij komt uit een gezin van drie kinderen (oudere broer en jongere zus) en groeide op met veel kinderen van telers uit de omgeving. "Onze moeders brachten de kinderen om de beurt naar school", vertelt hij. Zijn vader liet hem zien wat ondernemen inhield en via de lage middelbare én de hoge tuinbouwschool belandde hij, na een periode op de veiling en een uitstapje in de ICT, uiteindelijk zelf ook in de kas. "Als het erin zit, komt het er altijd uit", meent Olaf.

### **Stabiele thuisbasis**

Al leerde hij, door het overlijden van zijn broer en een moeder die jarenlang ziek was, ook hoe belangrijk gezondheid is. "Alles begint bij gezondheid én bij een stabiele fijne thuisbasis. De omstandigheden bepalen hoe je je leven inricht. Ik ben zelf wat later vader geworden en mijn kinderen hebben mij echt wel een ander mens gemaakt. Na mijn veertigste ben ik bewuster gaan leven en je privéleven geeft je ook weer een andere drive. Mijn meissie komt bovendien uit Den Haag en had nul met de tuinbouw. Dat zorgt dat je dingen beter kunt relativeren en af en toe ook wat afstand kunt nemen."

### **Mindset belangrijk**

"Ik kan echt blij worden van kleine geluksmomentjes. Mijn moeder was heel lang ziek, waardoor we niet ver weg op vakantie konden. Daarom gingen we in Nederland op vakantie en dat was net zo leuk. Mindset is daarom heel belangrijk. Kijk niet naar de onmogelijkheden maar vooral naar wat wél kan. Zo probeer ik ook in het leven te staan. En zoals een vriend van mij altijd zegt: je hoeft geen geluk te hebben als je bijna nooit pech hebt. Zo is het ook."

## **OVER DE KEUZES VAN OLAF VAN DER VOORT**

Bij elk coverinterview laten we de geïnterviewde dit jaar 15 keuzes maken om de persoon in kwestie beter te leren kennen. Bekijk de keuzes van Olaf van der Voort op pagina 13. Maar waarom deze keuzes? Olaf licht enkele keuzes kort toe.

**ZOMERVAKANTIE:** "Ik hou van mooi weer en ik hou ervan om op vakantie te gaan. Ik ben ook een fan van duiken. Als je onder water bent kun je echt alles om je heen even vergeten en loslaten omdat je heel geconcentreerd bezig bent. Maar ik vind het ook leuk om naar een festival te gaan, daar kan ik heel goed mijn ei kwijt."

**ALTIJD TE LAAT:** "Ik ben niet altijd stipt op tijd, daarom heb ik gekozen voor altijd te laat. Maar ik probeer wel zoveel mogelijk op tijd ergens aanwezig te zijn. Ik vind wel dat ik een voorbeeldfunctie naar anderen heb, dus kun je niet altijd je eigen plan trekken. Ik wil bijvoorbeeld goed voorbereid een overleg ingaan. Doe je dat niet, dan merken mensen dat. Daarom plan ik mijn agenda tegenwoordig minder vol, zodat ik meer voorbereidingstijd heb en ook op tijd ergens kan aanschuiven."

**EXTRAVERT:** "Dat is hoe ik ben: nieuwsgierig, vragen stellen... mij kun je eigenlijk overal wel neerzetten. Niet dat ik het altijd overal naar mijn zin heb, maar ik pakte altijd redelijk makkelijk de leiding als anderen dat niet deden. Vroeger was ik wel wat meer onbezonnen. Tegenwoordig probeer ik meer te luisteren, een verdiepvingsvraag te stellen voordat ik zelf ergens op reageer en een mentor voor anderen te zijn."



A close-up, profile view of a man's face, smiling broadly. He has light-colored eyes and is looking towards the right. The background is a solid, vibrant blue. The lighting is bright, highlighting the texture of his skin and the details of his smile.

**'JE HOEFT GEEN  
GELUK TE HEBBEN  
ALS JE BIJNA NOOIT  
PECH HEBT'**

# NIEUW SCHERM? VERDIEP JE IN LICHTEIGENSCHAPPEN!

Sinds 2018 is er een norm beschikbaar om de lichteigenschappen van schermen op een wetenschappelijke manier vast te stellen. We hebben het dan over NEN 2675:2018. Deze norm geeft aan hoe je de lichtdoorlatendheid van schermen én de Hortiscatter op een juiste manier kan vaststellen, waardoor je hun prestaties met elkaar kunt vergelijken. "Vergelijk daarom bij de aanschaf van een nieuw klimaatscherm altijd de lichttransmissie en Hortiscatter volgens deze norm", zegt klimaatadviseur Joris Vermonden van Svensson.

**Tekst:** Mario Bentvelsen

**Fotografie:** Svensson



De loodrechte lichtdoorlatendheid (transmissie) zegt niet veel over de hoeveelheid licht die het gewas bereikt, omdat het meeste licht – zeker in de winter – niet loodrecht op een kas valt, maar diffuus. Dat wil zeggen dat het licht uit alle richtingen binnenkomt. Reden waarom er tegenwoordig vooral gelet wordt op de diffuse lichtdoorlatendheid van kasdekmaterialen en schermen. Bovengenoemde NEN-norm beschrijft hoe beiden moeten worden vastgesteld.

### **Investeren in extra groeilicht rendeert**

In de glastuinbouw worden tegenwoordig op grote schaal transparante energiebesparende klimaatschermen toegepast. Voordeel daarvan is dat je het scherm ook overdag kunt gebruiken voor energiebesparing én het voorkomen van uitstraling van het gewas. Voor dit soort klimaatschermen geldt eigenlijk een hele eenvoudige waarheid: hoe meer licht ze doorlaten, hoe vlotter de groei van het gewas verloopt. Jaarrond geldt hiervoor als vuistregel: 1 procent extra licht geeft 0,8 procent extra groei, in het lichtarme winterseizoen is dat zelfs 1 procent.

### **Diffuse lichttransmissie**

Bij een kasdek gaat veel tijd en aandacht uit naar de (diffuse) lichttransmissie van het toe te passen glas. Diezelfde aandacht verdient het schermdoek. Vermonden, klimaatadviseur bij Svensson, adviseert daarom de diffuse lichtdoorlatendheid volgens NEN 2675:2018 bij aanschaf van een scherm altijd 1-op-1 op te vragen of een monster te laten doormeten. Dat is altijd de moeite waard, zeker als je tientallen hectares scherm gaat ophangen. De kosten van een NEN-meting zijn niets in vergelijking met de lichtwinst in de gebruiksjaren daarna. Dat niet alle partijen die metingen actief communiceren is natuurlijk hun keuze. Wij doen dat bewust wel. Ik denk dat wij net zo transparant zijn over de NEN-norm als onze klimaatschermen zijn.”

### **Welk (dubbel) energiescherm**

In veel teelten is een dubbel energiescherm standaard geworden, vaak gaat het om de populaire hoog transparante Luxous 1147 FR van Svensson. In de praktijk wordt steeds vaker gekozen voor een combinatie met Luxous 1147 H2no FR. Een schermdoek dat condensdruppels laat uitvloeien tot een film, wat resulteert in een lichtwinst van 7 tot 8 procent in gecondenseerde toestand. “Telers maken steeds meer schermuren in het najaar, winter en voorjaar. Bij een actief verdampend gewas is het heel vaak zo dat het vocht uit de teeltruimte op het scherm condenseert. We zien daarom steeds

meer telers in Luxous 1147 H2no FR investeren, omdat zij veel schermuren maken, ook overdag, of met een lager vochtdeficit werken. Dankzij deze keuze blijft de hoeveelheid licht die het gewas bereikt maximaal.”

### **Lichtkwaliteit naast -kwantiteit**

Naast de kwantiteit (hoeveelheid) licht die schermen doorlaten, zijn er ook kwaliteitsaspecten die de aandacht vragen. Naast het lichtspectrum kun je dan vooral denken aan de mate van diffusiteit (verdeling) van het binnenkomende licht. Ook hiervoor geldt een eenvoudige regel: hoe diffuser het binnenkomende licht, hoe beter de planten groeien. Vermonden: “Diffuus licht verdeelt zich beter over alle bladeren en dringt dieper door in het gewas. Daardoor gaan meer bladeren meedoen met de fotosynthese, zo blijkt uit onderzoek bij WUR.”

Het toegepaste kasdek materiaal en het klimaatscherm spelen daarbij een belangrijke rol. Zo zijn er materialen die licht goed doorlaten, maar ook materialen die licht beter verspreiden. Met andere woorden: die het licht diffuser maken. De Hortiscatter geeft dit exact weer, een getal tussen 0 en 100 procent. Hoe hoger dit percentage, hoe beter de verdeling van licht. Vermonden: “Uit onderzoek van de WUR bleek dat, bij gelijke omstandigheden, 10 procent extra Hortiscatter de groei en productie van het gewas met 2 tot 8 procent doet stijgen, afhankelijk van de teelt. Zeer de moeite waard dus om hier bij aanschaf van een klimaatscherm aandacht aan te schenken.” De NEN-norm beschrijft hoe dit getal moet worden vastgesteld, wat dus een eerlijke vergelijking van glas en schermen mogelijk maakt.

### **Zonwering en Hortiscatter**

Voor een klimaatscherm dat primair bestemd is voor energiebesparing is de (diffuse) lichttransmissie van groot belang. Voor een scherm dat primair bedoeld is voor zonwering is vooral de Hortiscatter belangrijk. Zonwering vindt plaats als de zon fel schijnt, met veel direct licht. Een Harmony scherm zorgt voor hoogwaardig diffuus licht. Daarmee sla je twee vliegen in één klap: het binnenkomende zonlicht wordt getemperd én omgezet in diffuus licht. Wat voor de plant overblijft, is pure winst.

*Neem voor meer informatie contact op met klimaatadviseur Joris Vermonden van Svensson, [joris.vermonden@ludvigsvensson.com](mailto:joris.vermonden@ludvigsvensson.com)*

# CSRD KOMT ERAAN, BEN JIJ ER KLAAR VOOR?

De Nederlandse tuinbouwsector, wereldleider in innovatie en efficiëntie, staat voor een nieuwe uitdaging. Vanaf eind 2024 vereist de Europese CSRD-richtlijn (Corporate Sustainability Reporting Directive) dat bedrijven gedetailleerd rapporteren over hun milieu- en sociale impact. Jiayin Fan, student Tuinbouw & Agribusiness aan hogeschool Inholland, onderzoekt hoe de sector zich optimaal op die nieuwe richtlijn kan voorbereiden.

Tekst: Ashley Grobben,  
Fotografie: Sharon Schouten

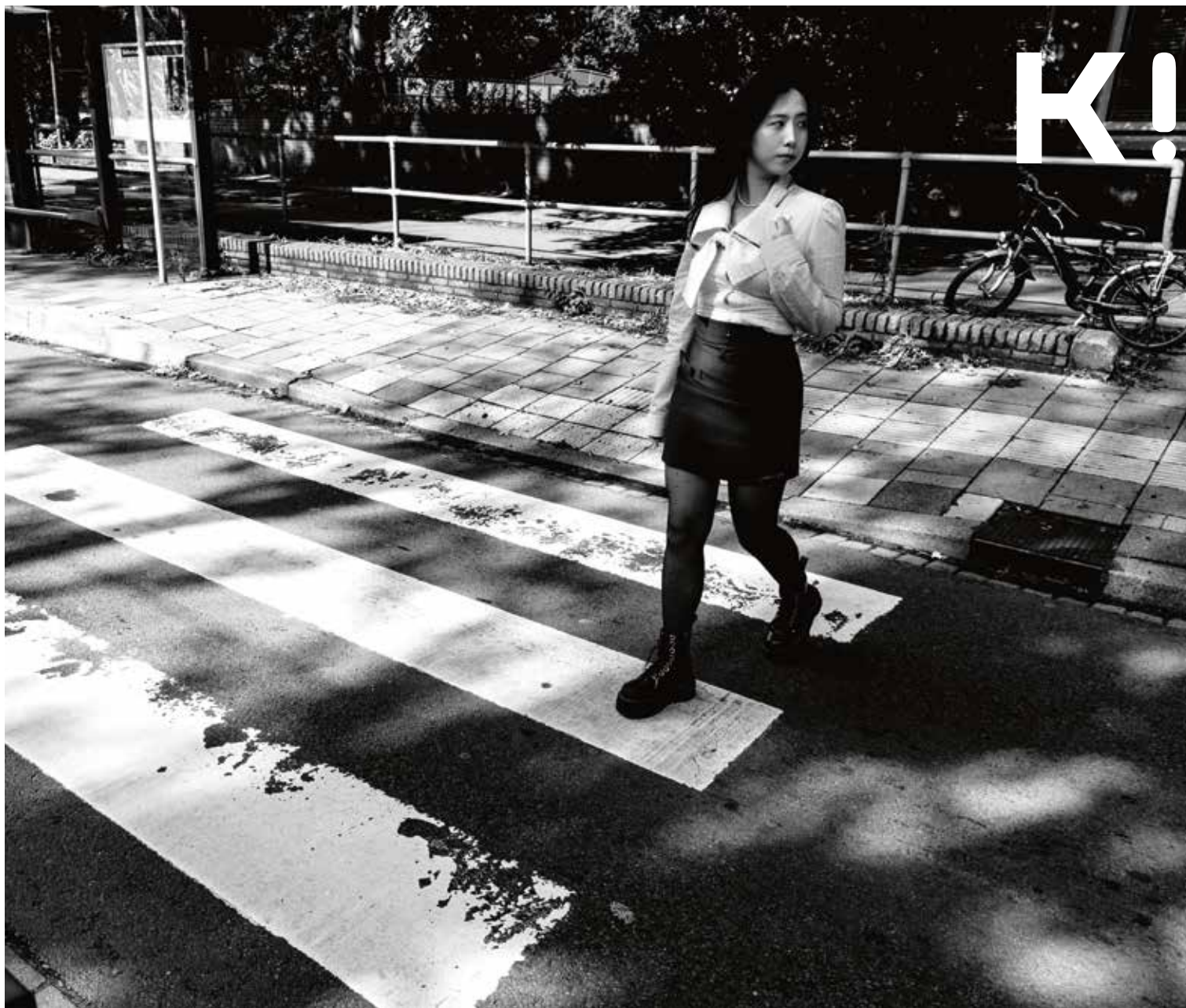
Als lector bij Inholland en Programma Manager Innovatiepact bij Greenport West-Holland zag Woody Majiers de CSRD als een kans voor open gesprekken en samenwerking in de keten, zo geeft hij aan. "Om te voldoen aan de CSRD-eisen, hebben we veel data van leveranciers nodig, en samenwerking is daarbij cruciaal. Daarom stelde ik het idee van een onderzoek voor bij Hogeschool Inholland. Student Tuinbouw & Agribusiness, Jiayin Fan nam het onderzoek op zich. Ze sprak met partijen zoals Royal FloraHolland, Koppert,

Rabobank, Greenhouse Sustainability en Glastuinbouw Nederland. Dit onderzoek biedt niet alleen bewustwording, maar ook praktische tools voor ondernemers om de CSRD in hun dagelijkse praktijk te integreren."

## **Klaar voor CSRD?**

De economische kracht en omvang van de Nederlandse tuinbouwsector zijn enorm, maar met die macht komt verantwoordelijkheid. Door het intensieve gebruik van water, energie en land staat de sector in





de schijnwerpers op het gebied van duurzaamheid. Voldoen aan de CSRD is niet alleen om boetes te vermijden, maar ook om de sector toekomstbestendig te houden. "Mijn onderzoek toont aan dat veel bedrijven, vooral kleinere, zich nauwelijks bewust zijn van deze nieuwe regelgeving," vertelt Jiayin. "Grote bedrijven, ongeacht hun rol, slagen er doorgaans beter in om duurzame praktijken te implementeren en operationeel te maken. Zij staan onder druk om te rapporteren, terwijl kleinere bedrijven vaak de urgentie of kennis missen. Maar de CSRD is meer dan een verplichting voor grote bedrijven zoals supermarkten en de grote coöperaties; het is slechts een kwestie van tijd voordat ook kleine en middelgrote bedrijven hiermee te maken krijgen. De hele sector moet het grotere plaatje zien en zich voorbereiden op deze veranderingen."

### **Klimaatkampioenen**

De Nederlandse tuinbouwsector zet grote stappen in duurzaamheid, met kassen die slimme technologieën gebruiken zoals druppelirrigatie, geavanceerde klimaatbeheersystemen en hernieuwbare energie. Ondanks deze vooruitgang staan bedrijven voor aanzienlijke uitdagingen bij het voldoen aan de CSRD-eisen. Uit Jiayin's onderzoek blijkt dat 23,8 procent van de respondenten de complexe gevraagde rapportagestandaarden als een serieuze hindernis ziet. Het verzamelen van de juiste data is lastig, vooral omdat dit afhankelijk is van de betrokkenheid van de hele toeleveringsketen. "De CSRD vraagt veel meer detail dan eerdere standaarden en dwingt bedrijven om diep in hun keten te kijken," zegt Cas Steenberghe, LCA Specialist bij Greenhouse Sustainability. "Het verkrijgen van specifieke

ke informatie van leveranciers kost tijd en moeite, vooral als niet iedereen even ver in dit proces is. Bovendien vraagt de implementatie vaak om specialistische kennis en een herziening van standaard werkwijzen.”

Woody Maijers (Inholland en Greenport West-Holland) benadrukt een ander belangrijk aspect: “De sector heeft de afgelopen jaren flinke stappen gezet op het gebied van milieuduurzaamheid, maar met de CSRD komt ook een ander belangrijk aspect in beeld: de sociale standaarden. We hebben nog een flinke uitdaging voor de boeg als het gaat om de beschikbaarheid van data over de sociale kant, zoals de werkomstandigheden van werknemers, zowel intern als in de keten, de impact op gemeenschappen, en de veiligheid van consumenten. Dit is een blinde vlek in ons systeem waar we nog geen standaarden en data voor hebben, en die we de komende jaren moeten aanpakken. Ook voor biodiversiteit, een ander belangrijk onderwerp van de CSRD, ontbreken standaarden en betrouwbare data.”

Edwin Muijt, Sustainability Officer bij Koppert, herkent deze uitdagingen en benadrukt het belang van samenwerking: “We zien veel overlap in de thema’s waar bedrijven mee bezig zijn, en we delen graag onze kennis. Gegevensuitwisseling met andere partijen zal in de toekomst nog belangrijker worden. Voor nu ligt onze focus op het integreren van beleid en dataverzameling binnen onze organisatie.”

### Oplossingen

“Het is bemoedigend om te zien dat er al veel tools beschikbaar zijn, zoals de FloriPEFCR en de Product Environmental Footprint-methode. Deze helpen bedrijven hun milieu-impact nauwkeurig te meten,” zegt Jiayin. “Sommi-ge bedrijven, zoals KP Holland, lopen voorop. Zij vermind-deren niet alleen de administratieve lasten en voldoen aan de CSRD, maar laten ook zien wat echte duurzaamheid betekent.”

Cas Steenbergen (Greenhouse Sustainability) benadrukt: “Ondanks de uitdagingen biedt deze richtlijn een kans om duurzaamheid in de sector te versterken. Omdat de richtlijn zo gedetailleerd is, worden bedrijven gedwongen verder te kijken dan hun eigen processen en de hele toele- veringsketen onder de loep te nemen. Dit zorgt ervoor dat duurzaamheid echt verankerd wordt in de bedrijfsvoering en dat alle betrokken partijen, van producenten tot leve- ranciers, worden meegenomen in dit proces. Door samen te werken en kennis te delen, kunnen we de sector duur- zamer maken. Het vergt tijd en middelen, maar uiteindelijk bouwen we zo aan een toekomstbestendige sector.”

Edwin Muijt (Koppert): “De CSRD is complex, maar biedt ons juist de mogelijkheid om concreet te laten zien welke bijdrage we leveren aan duurzame land- en tuinbouw en welke stappen we zetten om zelf toekomstbestendig te blijven. Daarom kiezen wij ervoor om de nieuwe eisen te integreren in onze dagelijkse werkwijze. We zoeken regel- matig samenwerking met andere partijen in de sector om ideeën uit te wisselen en te verbeteren.”

### ‘Elke stap telt, groot of klein’

De Nederlandse tuinbouwsector zet serieuze stappen richting naleving van de CSRD en een duurzame toekomst. Bedrijven integreren deze richtlijnen operationeel en stra- tegisch in hun dagelijkse werkzaamheden. De gezamenlijke inspanningen van telers, leveranciers en handelaren, met een sterke focus op milieu- en sociale aspecten, tonen aan dat de sector goed op weg is.

Jiayin: “De sector moet nieuwe technologieën omarmen, intensiever samenwerken en investeren in training en capa- citeitsopbouw. De belangen zijn groot, maar de belonin- gen zijn dat ook. Elke stap naar een toekomstbestendige sector telt, groot of klein. Zelfs als de CSRD vandaag nog niet voor jouw bedrijf geldt, zie het als een wake-up call.”

‘DE CSRD IS EEN  
**WAKE-UP CALL** VOOR  
DE HELE SECTOR.’



SCAN, LEES  
ONLINE EN DEEL!

# UIT DE GREENPORT: GROWY

In elke KAS Magazine komt een ondernemer aan het woord over zijn bedrijf, de toekomst en de meerwaarde die Greenport West-Holland voor deze onderneming heeft. Dit keer spraken wij met Laura van de Kreeke van Growy.

**Tekst:** Ton van der Vliet

**Fotografie:** Astrid Grootcholten





Zo'n 100 mensen werken er thans bij Growy, en allemaal hebben ze de titel 'farmer' op hun visitekaartje staan. Ook de software engineers en data-analisten. "We hebben allemaal één doel en dat is planten zo goed mogelijk laten groeien. Dan ben je voor ons dus een boer. Ik ben overigens een hele luie boer, want ik zit de hele dag achter m'n laptop!" merkt Laura van de Kreeke lachend op.

Met die luiheid valt het in de praktijk wel mee. Toen haar vader Ard van de Kreeke vijf jaar geleden een failliete vertical farm in Amsterdam overnam en Growy lanceerde, stapte ze mee in het avontuur. Ze begon als productiemedewerker. Met haar groene vingers zat het wel goed, die had ze al verkregen op de biologische stadsboerderij in Middelburg van haar vader. "Dit is mijn eerste grote-mensen-baan. Nee, ik heb hier niet voor gestudeerd, ik heb het geleerd door te doen." Die leercurve bij Growy loopt vrij steil. Waren ze vijf jaar geleden nog met z'n tweetjes, inmiddels staan er honderd man op de loonlijst. Zo'n 50 man op het hoofdkantoor en in de farm in Amsterdam, de rest in farms in Koeweit en Singapore die inmiddels ook bij de groep behoren.

### Faillissementen

Vertical farming kent een roerige geschiedenis. Toen het fenomeen zich een jaar of tien geleden aandiende doken er meteen een hoop gelukszoekers op af. Investerders zagen gouden bergen voor zich en de farms schoten als paddestoelen uit de grond. De praktijk om in lagen en in een gesloten omgeving planten te laten groeien bleek echter weerbarstig te zijn. Hoge energiekosten en een nieuwe techniek die lastig in de vingers is te krijgen leidden tot een reeks faillissementen. Het vormde indirect de aanzet tot de groei van Growy, dat werd gevraagd om met hun in eigen huis ontwikkelde technieken van die failliete farms alsnog een succes te maken. Laura: "Veel partijen haakten af. Wij waren en zijn ervan overtuigd dat vertical farming succesvol kan zijn. Daarvoor heb je een simpele, effectieve farm nodig die betaalbaar is. En die kunnen wij bouwen. Dankzij onze Zeeuwse zuinigheid en gebruikmakend van ons gezonde boerenverstand."

### Geheimzinnig

Laura reist inmiddels de wereld rond om vertical farming te promoten en verder te ontwikkelen. Opvallend vond ze het hoe krampachtig de gevestigde partijen in de wedstrijd zitten. "Ze denken dat ze zelf de allermooiste techniek hebben ontwikkeld, en dat iedereen die langskomt dat probeert te stelen. Ik heb heel wat NDA's ('non disclosure agreements', geheimhoudingsverklaringen) moeten tekenen. Van kennis-

delen was geen sprake. Wij zijn juist van mening dat vertical farming kan helpen om overall ter wereld op duurzame wijze gezonde, lekkere en betaalbare versproducten aan te bieden en dat je daar heel open over moet zijn. Soms doe ik per week wel zes tours met professionals en studenten, om te laten zien wat er allemaal kan en wat wij aan het doen zijn."

De toetreding vorig jaar november tot het Fieldlab Vertical Farming van Greenport West-Holland was dan ook een warm thuiskomen voor Growy. In het Fieldlab zijn tal van bedrijven, overheidsinstanties en onderwijsinstellingen vertegenwoordigd. "Het mooie van het Fieldlab is de verbinding tussen al die partijen, iets dat we voorheen zo misten." En dat heeft inmiddels ook z'n vruchten afgeworpen. Via de deelnemende onderwijspartijen kon Growy makkelijker stagiaires aantrekken. Er lopen binnen het lab diverse onderzoeken. Naar klimaatbesturing bijvoorbeeld en op het gebied van biologie, zoals het effect van meer of minder blauw licht op het vitaminegehalte van een kropje sla. "Wij zijn heel blij met onze toetreding tot het Fieldlab. D'r is nog zoveel kennis die we met elkaar kunnen delen, dit is gewoon één grote ontdekhoek!"

## GROWY

Growy is sinds 2023 gevestigd op het CTPark Amsterdam City. Het kantoor op de zesde etage biedt een fascinerend uitzicht op het Noordzeekanaal. Enkele verdiepingen lager bevindt zich de farm. Twaalf kolommen van 10 meter hoogte bevatten elke vier cellen die elk weer vijf teeltlagen omvatten. Op iets meer dan 1.000 m<sup>2</sup> vloer hebben ze hier ruim 7.500 m<sup>2</sup> groeioppervlak. Het proces is van A (zaaien) tot Z (oogsten en verpakken) gerobotiseerd. Omdat de mens 'het grootste gat' in de hygiëne-keten is, blijven de cellen hermetisch gesloten. Alleen bij een mechanische storing mag de operator naar binnen. Van top tot teen ingepakt in beschermende kleding, dat spreekt. De Amsterdamse farm levert o.a. losse slablaadjes en microkruiden aan de horeca. Binnenkort gaan ze ook de consument bedienen, via de supermarkt of een maaltijd box bijvoorbeeld.

# 'TWEESTRIJD PROFETEN EN TOVENAARS BRENGT TUINBOUW NIET VERDER'

Als 'stadsjongen' dook hij in de wereld van voedsel en ging hij op zoek naar het échte verhaal van de keten. Het leidde tot de oprichting van zijn bedrijf Food Hub en het initiatief Stop the Food Fight. Nu heeft Joris Lohman ook een boek geschreven waarin hij consumenten en professionals wil meenemen op dezelfde reis die hij zelf maakte. "De glastuinbouw heeft een beter imago dan de sector zelf denkt, maar je moet er wel voor zorgen dat je dat behoudt."

**Tekst:** Jacco Strating

**Fotografie:** Food Hub

28

De allereerste keer dat Joris Lohman zelf in een kas kwam is alweer zo'n vijftien jaar geleden. "Ik heb gewoon een teler opgebeld of ik eens binnen mocht kijken en dat was geen probleem", vertelt hij. "Die openheid verraste mij direct al." In die tijd werd zijn beeldvorming nog bepaald door zijn stadse achtergrond, waar veelal kritisch wordt gekeken naar technologie in voedselproductie, geeft hij aan. "Ik verwachtte met mijn bezoek aan die kas dan ook echt de hightech voedselindustrie binnen te stappen, maar het enige wat ik op het moment zelf dacht was 'wauw, dit is vet!'"

## Helpen verduurzamen

Joris Lohman is medeoprichter van Food Hub, dat trainingen, opleidingen en cursussen geeft in de gehele voedselketen. "Van Unilever tot Rabobank en ABN Amro en sinds enkele jaren ook binnen de glastuinbouw en de landbouw. We willen vertellen hoe de voedselketen in elkaar zit en hoe duurzaam die daadwerkelijk is ingericht om mensen uiteindelijk te helpen om ook hun eigen bedrijf te verduurzamen."

Woonachtig in Amsterdam werd Lohman zo'n vijftien jaar terug gegrepen door voedsel. "Ik zag dingen gebeuren in de stad op gebied van voedsel en vond dat heel interessant, maar ik snapte niets van de wereld erachter. Gekscherend kwam melk voor mij uit een pak en een paprika uit de supermarkt. En mijn beeld van de land- en tuinbouw werd vooral gevormd door negatieve verhalen die ik hoorde over gif, milieuvervuiling en energieverspilling. Pas toen ik mij echt ging afvragen waar ons eten nu eigenlijk vandaan komt, kreeg ik een genuanceerd beeld van de werkelijkheid."

## Zonder energie geen voedsel

Lohman dook in de wereld van voedsel en verdiepte zich ook nadrukkelijk in de glastuinbouw. Want ook de positieve verhalen van telers over hun 'groene manier van produceren' wilde Lohman checken. "Je ziet wel allemaal beestjes in de kas, wat heel tof is, maar hoeveel procent maken die uit van het geheel? Ik ben als het ware een zoektocht gestart naar hoe die mooie verhalen zich verhouden tot de werkelijkheid, maar ook in hoeverre de kritische beeldvorming klopt." Die zoektocht verraste hem positief. "Ik ben nu niet opeens een promotor van de glastuinbouw geworden, maar ik kan nu wel heel goed uitleggen waarom we het in de tuinbouw in Nederland op deze manier doen, hoe de sector zich heeft ontwikkeld en wat de voordelen zijn van bepaalde keuzes die worden gemaakt. Bijvoorbeeld als het gaat om telen op substraat versus telen in de grond. Hoeveel voedsel wordt er in kassen geproduceerd en hoeveel land zou je daar anders voor nodig hebben? En ja, er wordt veel fossiele energie gebruikt in kassen, maar dat is echt niet anders dan in andere sectoren die veel produceren. En zonder energie kunnen we ook geen voedsel produceren op deze schaal. Gaandeweg ben ik wel gaan zien wat de mogelijkheden van de glastuinbouw zijn in het wereldwijde voedselsysteem."

In zijn boek 'Boter, Kaas en Havermelk' vertelt Lohman over zijn bevindingen van de afgelopen jaren en belicht hij de grootste uitdagingen en mythes van ons voedselsysteem. Daarbij rekent hij af met droombeelden van groene idealisten en doemdenkers, maar wijst hij ook hoogdravend techno-optimisme af. Volgens Lohman blijven er óók binnen de glastuinbouw heel veel verhalen liggen



## FVO EN STOP THE FOOD FIGHT

Stop the Food Fight is een samenwerkingsinitiatief dat op verschillende manieren werkt aan een nieuw duurzaam voedselsysteem voor de toekomst. Daartoe gaan partijen het gesprek met elkaar aan om ruimte te geven aan verschillende verhalen en benaderingen, de gezamenlijke kennis te bundelen en elkaar te versterken richting één doel: de wereld van voldoende gezond en duurzaam voedsel voorzien, op een planeet die floreert. De Federatie Vruchtgroenteorganisaties (FVO) is een van de initiatiefnemers van Stop the Food Fight. FVO zet zich in voor de 'licence to operate' van de Nederlandse glas-

groente, om een gezonde toekomst van de sector vorm te geven. Een voorbeeld hiervan is het project 100% Groen Geteeld. In samenwerking met telers, toeleveranciers en veredelaars wordt momenteel een rendabele en 100% groene vruchtgroententeelt onderzocht. Met een vernieuwende aanpak wordt geprobeerd een integraal weerbaar teeltsysteem te ontwikkelen waarbij groene, biologische en technologische oplossingen gecombineerd worden. Momenteel lopen er zeven praktijkpilots in de vruchtgroenteteelt. Lees meer over Stop the Food Fight op [stopthefoodfight.nl](http://stopthefoodfight.nl).

die een groter publiek zouden verdienen. Met name rondom gebruik van beestjes in de kas en het terugdringen van het middelengebruik. "Daarin loopt de Nederlandse tuinbouw echt voorop. Ik probeer uit te leggen waarom er überhaupt gewasbeschermingsmiddelen worden gebruikt, wat de voor- en nadelen zijn en of het gebruik toe- of afneemt. Op dat vlak gebeurt heel veel interessants om te vertellen."

### Tovenaars en profeten

Met het boek wil Lohman twee doelgroepen bereiken. "Enerzijds de mensen in de stad die geïnteresseerd zijn in eten, maar zich soms wel zorgen maken. En anderzijds ook de professionals, zoals de telers en de boeren. Zonder een kant te kiezen wil ik de waarheid van de onwaarheid onderscheiden en een realistisch beeld schetsen van onze voedselketen. Wat is goed, wat is niet goed en vooral welke kant gaan we op?"

Lohman wijst op twee groepen: de tovenaars die denken dat alles technologisch kan worden opgelost en de profeten die enkel gevaren zien en oproepen tot minder consumeren en kleinschaliger produceren. "Beide hokjes hebben zich vereenzelvigt met een verhaal en denken de waarheid in pacht te hebben, wat uiteindelijk zorgt voor een tweestrijd. Maar daar kom je niet mee verder. We moeten elkaar niet willen overtuigen, maar vooral elkaars waarden respecteren. Want alleen dan kom je tot nieuwe inzichten."

Die gedachte vormde ook de aanleiding om 'Stop the Food Fight' op te richten. Samen met Karsten de Vreugd en Hidde Boersma, waarmee Lohman ook de podcast 'Eten is Weten' maakt, brengt hij partijen met elkaar in gesprek om gezamenlijk te komen tot een voedselsysteem voor de toekomst. "Als het lukt om uit te zoomen is er best een richting mogelijk om die twee visies samen te laten komen voor de toekomst, daar ben ik van overtuigd. We staan op sommige thema's recht tegenover elkaar, maar het is echt nodig om elkaar niet als vijand te zien, maar van elkaar leren." Lohman geeft aan dat we in Europa voorlopen als het gaat om duurzaamheid en bewustwording op dat vlak. "Dat moeten we ook koesteren. Maar daardoor zijn we er ook aan gewend geraakt dat er altijd voedsel is, dat de kwaliteit daarvan altijd goed is en dat we luxe en ruimte hebben om ons druk te maken over soms

'kleine dingen'. De discussie over gezondheidseffecten van gewasbescherming vind ik eigenlijk in een breed perspectief ook een klein thema. Natuurlijk is het goed dat een programma als Zembla zich afvraagt of er wel goed onderzoek wordt gedaan naar een specifieke ziekte die gerelateerd wordt aan middelengebruik. Ik vind alleen dat je een verkeerde afslag neemt als je dat gebruikt als systeemkritiek om het gebruik van middelen in het algemeen ter discussie te stellen."

### Kansloze opschepperij

Lohman roept ook de glastuinbouw op om op een andere manier te communiceren. "In de tuinbouw heeft men de neiging om elkaar te feliciteren en te vertellen hoe goed het allemaal wel niet gaat. Je vertelt je verhaal en als mensen dat niet willen horen, vertel je hetzelfde verhaal nog een keer, maar dan harder. Dat is echt kansloos. In plaats van te roepen 'wij zijn de top in de wereld', moet je juist vertellen waarom je dat bent. Hoe gaat het in andere landen, hoe zit het met landgebruik? Steek in op nieuwsgierigheid en niet op opschepperij. Als je kassen wilt verkopen in Dubai zal die borstklapperij misschien helpen, maar als je een maatschappelijk gesprek in Nederland wilt aangaan en wilt uitleggen wat de tuinbouw doet, dan gaat die toon over de hoofden van mensen en worden mensen juist argwanend."

Lohman zou het dan ook toejuichen als de telers zelf het echte verhaal vertellen en niet de 'tuinbouwvertegenwoordigers in pakken en mantelpakken'. "Als ik telers spreek, veelal jonge gasten, dan zie ik trots en realisme. 'Dit gaat goed, dit ben ik nog aan het uitproberen, dit werkt niet...' Die toon is veel beter en zou je moeten vertalen naar de consument om te vertellen wat er in de kassen gebeurt. En als je telkens alleen maar reageert op berichten in de media, ben jij niet 'in the lead'."

Sowieso is het beeld dat mensen van de glastuinbouw hebben overall nog niet eens zo slecht, meent Lohman. "De glastuinbouw heeft een beter imago dan de sector zelf denkt. Die negatieve beeldvorming valt echt wel mee. Maar je moet er wel voor zorgen dat je dat behoudt. Dus spreek je meer uit en ga het gesprek aan."

## WIN HET BOEK 'BOTER, KAAS EN HAVERMELK

Op 26 september verscheen het boek 'Boter, Kaas en Havermelk' van Joris Lohman. KAS Magazine mag één exemplaar weggeven. Wil jij het boek ontvangen? Stuur dan een mail naar [info@kasmagazine.nl](mailto:info@kasmagazine.nl) en geef aan waarom jij zijn boek wilt lezen.

# SAMEN STERKER

Dit voorjaar werd in benaderd om deel te nemen aan enkele sessie met verschillende koplopers uit onze sector onder de naam Toekomstmakers. Samen met vooruitstrevende producenten en toeleveranciers gingen we onder leiding van Accez en Hortiheroes ons verdiepen in de vraag hoe we de glastuinbouwsector toekomstbestendig kunnen maken. Het enthousiasme binnen de deelnemers was aanstekelijk, want we voelen allemaal dat we snel stappen moeten maken om de verduurzaming van de sector en dus onze 'licence to operate' te behouden.

Onze overeenkomst binnen de groep was dat we allemaal relatieve jonge ondernemers zijn of leidinggevende functies hebben binnen bedrijven uit de sector en een noodzaak voelen om verandering in te zetten. Waar de vorige generatie veel heeft ingezet op kostprijsverlaging en groei van de bedrijven zie je nu dat de vraagstukken die overblijven vaak te complex zijn om alleen op te lossen. Een van de onderwerpen waar we mee aan de slag zijn gegaan is samenwerking.

Binnen de sector zijn we vanuit het verleden groot geworden door samenwerkingen. De meeste samenwerkingen waren eerst misschien geboren uit noodzaak. Kennis werd veel uitgewisseld en samenwerking met kennisinstituten en universiteiten was cruciaal om innovaties succesvol te creëren. Coöperaties werden opgericht om de afzet beter te organiseren, maar voor-

namelijk bleven de productiebedrijven wel op eigen voet en naam bestaan. De laatste paar jaar zien we dat dit snel verandert. De fusies binnen de glasgroentebedrijven volgen zich snel op en ook bij de toeleveranciers worden onder andere door inbreng van investeerders samenwerkingen gezocht.

Ik zie om mij heen dat de huidige samenwerkingen niet meer uit noodzaak zijn geboren, maar meer uit een kans om samen verder te komen en sneller stappen te maken om de transitie naar een duurzame en toekomstbestendige toekomst. Want alleen zijn we sneller, maar samen komen we verder. Waar het vroeger om overleven ging, draait het nu meer om innoveren en verduurzamen. De kansen liggen daarvoor in gezamenlijke kennisontwikkeling, technologische vooruitgang en bouwen aan sterke, transparante ketens om de uitdagingen van morgen aan te gaan. Hiervoor moeten we dan wel vaker ons hoofd boven het maaiveld gaan uitsteken en ook buiten onze kassen op zoek gaan naar verbinding. Want ook buiten onze sector liggen enorme kansen om ons te verbinden. Een van de initiatieven die we bespraken was Caring Doctors, een organisatie van artsen en zorgprofessionals, die een duurzame en plantaardige voedseltransitie willen bewerkstellen in ziekenhuizen en andere zorginstellingen. Want preventieve gezondheid levert veel meer op dan curatieve zorg. Een enorme kans voor onze sector om ook met dit soort initiatieven te gaan samenwerken

## Mike Gitzels

is directeur/eigenaar van  
plantenkwekerij Gitzels.



# WATERGEVECHT





Zorgen voor een goede waterkwaliteit in de kas is een stevige uitdaging. En die uitdaging wordt alleen maar groter. Europese regelgeving gaat de eisen die aan de waterkwaliteit worden gesteld vanaf 2027 verder opschroeven. Tel daarbij op dat het aantal middelen om een teelt tussentijds te corrigeren minder wordt, en de essentiële rol van water is helder. Hoogste tijd dus om het onderwerp in de schijnwerpers te zetten.

**Tekst:** Ton van der Vliet

**Fotografie:** Sharon Schouten

Water is de basis voor een gezond gewas. Maar het is ook zoiets vanzelfsprekends dat het soms niet de aandacht krijgt die het verdient. Ja, ook bij groeispecialist Van Iperen was 'waterkwaliteit en hygiëne' lange tijd een wat ondergeschoven kindje. Er was één man die zich fulltime met de materie bezighield. De afgelopen jaren heeft het onderwerp steeds meer belangstelling gekregen. Vandaag de dag is dat wel anders. Vier technisch specialisten rijden dagelijks langs telers die problemen hebben met hun water of die juist willen voorkomen. Productmanager Dick Breugem speurt doorlopend bij leveranciers en telers naar middelen en methoden om de waterkwaliteit en hygiëne naar een hoger plan te krijgen. Hij en zijn collega's zijn dagelijks in de weer om de enorme hoeveelheid data die Van Iperen via 'Mijn Water' bij klanten ophaalt te analyseren en te vertalen naar praktische adviezen.

### **Geen 'back-up'**

Dat water niet bij iedereen hoog op het prioriteitenlijstje staat is verklaarbaar. Vraag je een teler wat hij belangrijk vindt, dan zal hij beginnen met

het bestrijden van plagen. Bemesting is een ander punt, want als daar iets misgaat zie je meteen de consequenties. Maar water? "Ja, ik geef m'n water en dat is het wel..." luidt vaak de reactie. "Terwijl er juist met water nog een wereld te winnen valt," aldus Breugem. "Pakweg tien jaar geleden had je nog de beschikking over voldoende middelen om ziekten en vervuiling te bestrijden. Maar die 'back-up' wordt steeds minder. Om de weerbaarheid van een gewas optimaal te krijgen moet alles kloppen, dus ook de waterkwaliteit."

Bas Vriend (Technisch Specialist Waterkwaliteit en Hygiëne) is dagelijks op pad om telers te helpen hun waterkwaliteit te verbeteren. Hij bezoekt er vier tot vijf per dag. Zijn mini-laboratorium bestaat uit een laptop, een monsterfles en diverse meetinstrumenten om de waterkwaliteit te meten. In de kas komt hij zelden: "Ik beperk mijn bezoek tot de technische ruimte of een kantoor. Ik weet hoe gevoelig bepaalde gewassen voor besmetting zijn en ik wil de bron niet zijn." Op basis van de gegevens die hij door de seizoenen heen in 'Mijn Water' invoert kan Vriend een

bepaalde lijn trekken en daarover met de klant in gesprek gaan. “We kijken naar het gehele watersysteem. En meten dan of na een maatregel, bijvoorbeeld toevoegen van een oxiderend middel om de biofilm in leidingen op te lossen, of en in welke mate de bacteriedruk afneemt.” Als een klant een speciale meting wil laten uitvoeren, dan kan dat ook. “Ik heb nu twee flessen in de auto liggen van een klant die een specifieke schimmel onderzocht wil hebben. Die watermonsters sturen we naar een gespecialiseerd laboratorium. De uitslag van die test komt bij mij en die voer ik dan weer in in ‘Mijn Water’. Ik vertel de teler hoe hij die uitslag moet lezen. En waar nodig adviseer ik hoe een mogelijk probleem op te lossen valt.”

### **Teeltwisselingen**

De naderende teeltwisselingen in de groente in het najaar zijn voor de adviseurs van Van Iperen een mooie aanleiding om met telers het gesprek aan te gaan over het stuk hygiëne dat onlosmakelijk met waterkwaliteit verbonden is. De boodschap is dat telers tot betere resultaten kunnen komen als ze dingen veranderen. Breugem: “Je hebt een voorsprong als je met een echt schoon systeem begint. Dat bereik je door onderscheid te maken tussen schoonmaken en desinfecteren. Ons advies is om de schoonmaak in twee stappen aan te pakken – zoutaanslag moet je anders aanpakken dan organische vervuiling - en dan als derde stap te desinfecte-

ren. Tuurlijk kun je meteen desinfecteren. Vaak gebeurt dat ook uit een soort van gewenning, maar het kan beter. Als je tevreden bent met een 6 dan doe je het in één stap. Wil je een 9? Dan kies je voor de aanpak met drie stappen.”

### **Suikerklontje**

Nee, over waterkwaliteit raken Dick Breugem en Bas Vriend niet snel uitgepraat. En het thema komt alleen maar hoger op de agenda te staan met onder andere de Europese Kaderrichtlijn Water (KRW). Die wordt in 2027 van kracht en stelt stevige eisen aan alle partijen, waaronder de agrarische sector, die gezamenlijk verantwoordelijk zijn voor de kwaliteitswaarborging van grond- en oppervlaktewater. Breugem: “De detectienorm ligt hoog. Ze kunnen nu bij wijze van spreken al de aanwezigheid van een suikerklontje in de oceaan meten. Als de waterkwaliteit niet op orde is, dan heeft dat mogelijke gevolgen voor tuinbouwbedrijven. De Europese regelgeving is hard, namelijk ‘one out is all out’. Als van de vijf ijkpunten er vier op groen staan en eentje op rood, dan is de waterkwaliteit dus onder de maat. Er moeten vijf groene blokjes zijn om aan de norm te voldoen. Ja, je kunt dat belachelijk vinden, maar je krijgt er straks dus wel mee te maken. Wat dat betreft staat onze sector voor een echte uitdaging. Hoe kun je bepaalde gewassen in Nederland op een verantwoorde en groene manier blijven telen? Daar denken wij bij Van Iperen graag in mee.”

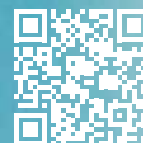


Dick Breugem





Bas Vriend

SCAN, LEES  
ONLINE EN DEEL!

## 'METEN IS MÉÉR DAN WETEN'

'Mijn Water' is een applicatie op de website van Van Iperen waarop klanten kunnen inloggen om een compleet overzicht van de kwaliteit van hun watersysteem te vinden. Gemiddeld om de zes weken komt een technisch specialist van Van Iperen langs om een totale meting – van het bassin tot de laatste druppelaar in de kas – te verrichten. Meten is hier méér dan alleen weten, want de resultaten worden niet alleen in heldere grafieken en tabellen gegoten, de specialist doet er ook nog een adviesrapport bij.

# Hortibiz Themaweken in World Horti Center

02-10 T/M  
11-10-2024

## VITALE PLANT

LIVE VANAF WORLD HORTI CENTER-THEMAPLEIN POWER OF PLANTS

14-10 T/M  
08-11-2024

## WATERKWALITEIT

LIVE VANAF WORLD HORTI CENTER-THEMAPLEIN WATERWISE

04-11 T/M  
22-11-2024

## AI, DASHBOARDS, APPS EN ERP

LIVE VANAF WORLD HORTI CENTER-THEMAPLEIN ROBOTICA & AI

Tijdens de themaweken zal Hortibiz Newsradio LIVE uitzendingen verzorgen en podcasts opnemen vanaf de themapleinen in World Horti Center. Innovators, specialisten, leveranciers en telers worden uitgenodigd deel te nemen. Hierdoor komen de laatste ontwikkelingen, oplossingen, mogelijkheden en behoeften helder in beeld.



### DEELNEMEN OF MEER INFORMATIE?

Scan de QR-code of neem vrijblijvend contact op met  
Aad Tijsen van Hortibiz News & Media





# BELLEN MET... NATASJA VAN DER LELY

Angelique de Wit is directeur bij Greenport West-Holland, het regionale samenwerkingsverband van ondernemers, overheden, onderwijs- en kennisinstellingen. In elke KAS 'belt' zij met een collega. Dit keer: Natasja van der Lely, binnen Greenport West-Holland verantwoordelijk voor Gezondheid & Geluk.

## **Natasja, hoe zet Greenport West-Holland zich in voor het thema Gezondheid & Geluk?**

"Bij Greenport West-Holland werken we aan een Circulaire Greenport. Ons programma Gezondheid is hier een goed voorbeeld van. Het thema waar de gezondheidstransitie én de voedseltransitie samenkomen.

De glastuinbouw is namelijk niet alleen een producent van gezond voedsel. We geloven dat gezondheid het leidende principe is in de transitie naar een duurzaam voedselsysteem, en dat de glastuinbouw een cruciale rol speelt in dit systeem. We willen met het thema Gezondheid samen met de maatschappij of burgers de toekomst van de glastuinbouw vormgeven, zodat we een gezonder en duurzamer voedselsysteem kunnen creëren. Greenport West-Holland speelt daarin een belangrijke rol door de verbinding te leggen tussen de tuinbouw en de stad, en door samen te werken aan oplossingen voor de grote uitdagingen waar we voor staan."

## **Hoe ziet die inzet eruit?**

"Zuid-Holland is voor ons dé plek om te experimenteren. Hier delen we kennis en creëren we doorbraken die verder reiken dan de regio. We organiseren strategi-

sche samenwerking rondom plekken (voedselomgevingen) die het meest direct de gevolgen van het huidige dieet van de gemiddelde Nederlander ervaren. Denk hierbij aan de zorg, wijken zoals Moerwijk Den Haag en Rotterdam-Zuid, scholen en bedrijven. Kleine interventies kunnen hier soms al een grote impact hebben, zoals we laten zien in het Programma Nieuwe Lunch Cultuur voor werkgevers. Want laten we eerlijk zijn: 250 gram groente tijdens het avondeten halen is best een uitdaging! Met een groenterijke lunch op werk wordt dit al een stuk makkelijker. Partners in deze voedselomgevingen vragen ons om nieuwe oplossingen zoals voedsel als medicijn, lokaal voedsel, plantaardige alternatieve eiwitten of natuurinclusief, biologisch voedsel. Dit betekent dat we nieuwe manieren van telen nodig hebben, of nieuwe gewassen en ketens. Daar komt Greenport West-Holland in actie."

## **Hoe kunnen andere partijen uit de tuinbouw een bijdrage leveren aan dit onderwerp?**

"We hopen dus systeemverandering mogelijk te maken, ook binnen het cluster. Een verandering die leidt tot een duurzaam voedselsysteem én gezond verdienvermogen voor ondernemers. Juist tuinbouwondernemers kunnen kansen vertalen naar nieuwe businessmodellen en een plek geven binnen hun bedrijfsvoering. Daarom nodigen we organisaties uit om mee te doen in projecten, maar ook om strategisch mee te denken over het Gezonde Greenport Pact, dat we in 2025 willen ondertekenen. Een mooie eerste stap? Schrijf je in voor ons programma Nieuwe Lunch Cultuur voor werkgevers!"

# 'RESILIENCE' HET NIEUWE BUZZWOORD IN ZAADVEREDELING

Klimaatverandering vergroot de noodzaak om robuuste rassen te ontwikkelen, die tegen een stootje kunnen. Vooral tijdens en vlak na de kieming zijn jonge planten op hun kwetsbaarst. Daarom ontwikkelt Rijk Zwaan rassen die geschikt zijn voor bepaalde regio's en klimaten, waar weersextremen vaker kunnen voorkomen. "De meeste klanten willen gewoon 'hufferproof' zaden, die het goed doen onder bijna alle omstandigheden", zegt Agnieszka Doroszuk-Van der Wurff, research manager zaadtechnologie bij Rijk Zwaan.

**Tekst:** Mario Bentvelsen

**Fotografie:** Rijk Zwaan





Zuid-Europa wordt steeds droger en Noord-Europa natter. Nederland zit daar ergens tussenin, waardoor het niet zeker is of het weer hier over het hele jaar genomen droger of natter wordt, meldt het KNMI op haar website. Wel worden onze zomers in alle klimaat-scenario's van het instituut droger, vooral in het binnenland. In een warmer klimaat regent het gemiddeld harder én is het tegelijk vaker droog. Meer zonnestraling en hogere temperaturen leiden immers tot meer verdamping en droogte. Maar het afgelopen voorjaar was juist extreem grijs en nat. Klimaatverandering leidt tot meer bedekte teelten wereldwijd, die een grotere oogstzekerheid bieden. Maar ook die teelten kunnen daar last van hebben, door een gebrek aan (voldoende en kwalitatief goed) gietwater bijvoorbeeld. Robuuste rassen en zaadtechnologie moeten telers behoeven voor teleurstellende oogsten.

### Weersextremen

Rijk Zwaan ontwikkelt nieuwe groenterassen en produceert de zaden hiervan voor zowel glas- als vollegrondsteelten over de hele wereld. Weersextremen komen vaker voor, en dat kan invloed hebben op de zaadkwaliteit en -kieming, zegt de in Polen geboren bioloog en zaadtechnoloog Agnieszka Doroszuk-Van der Wurff: "In Nederland worden veel zaden voor de vollegrond in kassen gezaaid, in het buitenland vaak direct op het veld. Denk bijvoorbeeld aan brassica's, wortel en andere schermbloemige gewassen. Klimaatverandering heeft onder meer invloed op de beschikbare waterhoeveelheid en -kwaliteit. In Spanje wordt bijvoorbeeld vaak met osmosewater gewerkt en met gewoon water gemengd, want dat is goedkoper. In het voorjaar is het daar steeds vaker droog en heet, dus in de eerste groeifase van veel gewassen. Daar moeten wij als zaadleverancier rekening mee houden. In Nederland is het waterprobleem misschien minder groot. Hier letten we meer op energiegebruik, ruimtebenutting en arbeidsbehoefte. Elke meter van een kas moet optimaal worden gebruikt; onze zaden moeten dus gewoon altijd goed kiemen. Een kiemingspercentage van 60 of 70 procent is onacceptabel en leidt tot verspilling van energie en ruimte. Daarnaast is er de noodzaak om steeds duurzamer te telen.

Dat beperkt het gebruik van chemische hulpstoffen."

### Biohacking

Veredeling kan robuustere rassen opleveren, door te kijken naar de natuurlijke variatie in een gewas. "Resistenties tegen ziekten en plagen dragen bij aan een betere plantweerbaarheid. Maar daarmee ben je er nog niet. Een zaadje is ook een tijdscapsule. Als de kieming niet of niet goed lukt heb je als plantenkweker of teler geen opbrengst. Het moet daarom op het moment van zaaien in een perfecte conditie zijn. Je kunt hiervoor conventionele methoden toepassen, zoals priming, pilleren en coaten. Daar doen we bij Rijk Zwaan heel veel onderzoek naar, ook fundamenteel."

Met priming worden zaden 'in de startblokken gezet'. "We geven ze op een gecontroleerde manier water, waardoor het kiemproces op gang komt. Wat er dan gebeurt is bijzonder: alle schade die een zaadje tijdens de bewaring heeft opgelopen wordt eerst gerepareerd. Daarna is het zaak dat kiemproces op het juiste moment te stoppen en de zaden terug te drogen. Priming is eigenlijk een soort biohacking. Pilleren maakt zaden makkelijker zaaibaar met machines. Coatings kunnen voedingsstoffen bevatten of extra bescherming bieden tegen pathogenen."

### Bewezen technologie

Pas als we 100 procent overtuigd zijn van het nut en de toegevoegde waarde van een nieuwe technologie passen we dat ook toe, wil de research manager graag benadrukken. "Ik denk dat we ons daarin onderscheiden van andere groenteverdelingsbedrijven. Als wij iets aanbieden doen we dat, omdat wij erin geloven. Er komen regelmatig bedrijven bij ons langs, die met ons de samenwerking zoeken, commercieel of in onderzoek. Die zeggen: wij hebben een fantastisch middel, dat kunnen jullie op het zaad aanbrengen. Telers vragen er soms al naar. Maar wij gaan eerst checken of het ook echt fantastisch werkt. Zodat wij er achter kunnen staan. Het gaat bij Rijk Zwaan altijd om bewezen technologie. Verder doen we ook aan transportsimulaties. We simuleren wat er onderweg met een





partij zaden allemaal fout kan gaan en hoe dat de zaadkwaliteit beïnvloedt.”

### Zaadteelt

Cruciaal voor het borgen van de zaadkwaliteit en -kieming is de zaadteelt zelf. “Je moet het zaad eerst produceren voordat je het kunt behandelen. We telen over de hele wereld zaad, zowel op onze eigen locaties als bij productiebedrijven. In Bleiswijk telen wij bijvoorbeeld tomaten- en paprikazaden op productiebedrijven. Om de juiste zaadkwaliteit te kunnen telen selecteren we de juiste partners, maar geven we hen ook veel kennis, bijvoorbeeld over belichting, bemesting en het juiste oogsttijdstip. Plantbalans is in de zaadteelt heel belangrijk, zowel in de vegetatieve als generatieve fase. Daar doen we veel onderzoek naar, om het beter te begrijpen en beter te kunnen sturen. In paprika hebben we stappen gemaakt om met LED-belichting betere zaden te kunnen telen.

### Biostimulanten

Breedwerkende fungiciden als Thiram moeten worden

vervangen door milieuvriendelijke stoffen, wat een grote uitdaging is voor Rijk Zwaan. Probleem daarbij is dat die een minder keiharde bescherming bieden, zegt de research manager. “Wij doen hier heel veel onderzoek naar, samen met onze fytopathologie-afdeling. Toevoegen van nuttige microben is een optie, maar de regelgeving is op dit gebied momenteel niet gunstig. Registratie van biostimulanten gaat makkelijker, maar van groene gewasbeschermingsmiddelen juist niet.”

Ze sluit af met een hartekreet: “Je kunt als overheid breedwerkende middelen verbieden, maar dan moet er wel een werkzaam alternatief voor terugkomen. Er moet wetgeving komen die juist het ontwikkelen van groene alternatieven makkelijker maakt. Ik snap dat de maatschappij zich zorgen maakt over pesticiden, maar dat heeft wel grote consequenties. Samen met Plantum kaarten we dit probleem bij de politiek aan. Het gaat hier om iets veel groters dan onze business: het gaat ook om het voortbestaan van onze telers en om de wereldwijde voedselvoorziening.”

# SCHERP BLIJVEN OP ENERGIEVLAK

Verduurzaming van de energievoorziening is een belangrijke rode draad in de bedrijfsvoering van Komkommerkwekerij Reijm & Zn. in Zevenhuizen. AgroEnergy helpt komkommerteler Jan Reijm om deze transitie vorm te geven én de energiekosten beheersbaar te houden. Het bedrijf wil niet alleen energieleverancier zijn, maar bovenal een partner van de teler. Om die reden ondersteunt EnergieSpecialist Jaco Gelderblom de ondernemer al jarenlang in zijn energiemanagement. Daarnaast bracht het managementteam van AgroEnergy deze zomer een bezoek aan de kwekerij.

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: Sharon Schouten

Het bedrijf van de familie Reijm kent twee pijlers: de teelt van hogedraadkomkommers en de paprikateelt. De 'paprikalocatie' in Berkel en Rodenrijs omvat 8 hectare, het komkommerbedrijf in Zevenhuizen is 11,4 hectare groot. "We zijn aangesloten bij telerscoöperatie Oxin Growers en leveren sinds 2017 via de coöperatie aan Bakker Barendrecht, die weer aan Albert Heijn levert", vertelt Jan Reijm (33), die het bedrijf runt met zijn vader Piet en oom Jaap. Daarnaast stapt Jans

broer Martijn in 2025 in de VOF. "Nu we via Oxin Growers aan één afnemer leveren, hebben we het gevoel dat de goede kwaliteit van de hogedraadkomkommers meer gewaardeerd wordt. Dat zien we terug in de prijs die we voor onze komkommers ontvangen."

Een goed contact met je afnemer is in de huidige tijd van groot belang, vindt Reijm. "Zo heeft Albert Heijn ambities op het gebied van duurzaamheid en brengen







# K!

Stephen Holter

zij ook de CO<sub>2</sub>-footprint van hun leveranciers in kaart. Daarin willen wij voorop lopen, duurzaam werken heeft prioriteit voor ons. Voorwaarde is wel dat er ook een economisch model achter zit.”

### **Verduurzamingsstappen**

Het bedrijf zette de afgelopen jaren al flinke verduurzamingsstappen. Zo werd op beide locaties een tweede energiescherm geïnstalleerd en wordt op dit moment de laatste hand gelegd aan de switch van SON-T- naar LED-belichting. Ruim de helft van het komkommerbedrijf is voorzien van belichting. “En wanneer we elektriciteit moeten inkopen, kiezen we bewust voor groene stroom. In de meeste gevallen kunnen we echter voorzien in onze elektriciteitsbehoefte met de WKK’s. Op de paprikalocatie staan twee WKK’s, met een totaalvermogen van 4,8 MW. Ook het komkommerbedrijf heeft

twee WKK’s, van in totaal 5 MW. De opgewekte stroom zetten we in voor de belichting, daarnaast leveren we terug aan het net.”

De ondernemers oriënteren zich op verdere verduurzaming van hun energievoorziening. Op termijn kunnen ze op de paprikalocatie gebruikmaken van geothermie, de verduurzamingsmogelijkheden voor het komkommerbedrijf worden nog onderzocht. “Dit plaatje is nog niet helemaal uitgekristalliseerd”, zegt Reijm. “Feit is wel dat we hier iets mee moeten, inzet van de WKK wordt in de toekomst minder interessant. Vanaf 2025 moeten we ook energielasting gaan betalen over het gas dat we in de WKK stoppen. Desondanks zullen de WKK’s de komende jaren nog wel blijven draaien, waarschijnlijk alleen in mindere mate. En het blijft ook een interessante tool om het elektriciteitsnet in balans

te houden, bijvoorbeeld via de markten voor nood- en regelvermogen.”

### **Aan half woord genoeg**

In deze transitie wordt Reijm intensief begeleid door AgroEnergy. Het bedrijf is duidelijk méér dan een energieleverancier. “Dat willen we ook zijn”, benadrukt directeur Rien Bot. “Als AgroEnergy ontsluiten we energiemarkten voor eindgebruikers, maar hebben we ook als doel om een partner te zijn voor de glasteler.” Dat krijgt concreet vorm door het koppelen van een EnergieSpecialist aan iedere teler die klant is bij AgroEnergy. Deze inhoudelijke specialist ondersteunt de ondernemer in zijn energiemangement en helpt hem om de energiekosten binnen de perken te houden. Jan Reijm wordt al bijna tien jaar begeleid door EnergieSpecialist Jaco Gelderblom. “Via onze dienst BiedOptimaal verzorg ik dagelijks de biedingen op de elektriciteitsmarkten, voor de elektriciteit die Jan wil terugleveren”, zegt Gelderblom. “Regelmatig spar ik hier ook over met Jan; na al die jaren hebben we aan een half woord genoeg. Daarnaast is Jan met zijn WKK’s actief op de markt voor noodvermogen en gaat hij binnenkort elektrisch vermogen aanbieden op de regelmarkt. Verder maakt hij gebruik van onze dienst Energie-Monitor, die hem een goed inzicht geeft in de gemaakte en toekomstige energiekosten. Als EnergieSpecialist houd ik in alle opzichten de vinger aan de pols. Ook informeer ik Jan over marktontwikkelingen. We sparren hierover en overleggen hoe we hier het beste op kunnen anticiperen.” De teler is zeer te spreken over de samenwerking met de EnergieSpecialist. “Dankzij Jaco blijven we continu op de hoogte van de ontwikkelingen op de energiemarkt en kunnen we tijdig bijsturen. Daarbij hebben we een hechte relatie opgebouwd, waarbij wederzijds vertrouwen de basis vormt.”

### **Inspiratie voor bedrijfskoers**

De partnerrelatie met AgroEnergy komt niet alleen tot

uiting in de begeleiding door de EnergieSpecialist; ook het managementteam (MT) is nauw betrokken. Het voltallige MT van AgroEnergy bracht op 24 juli jongstleden een bezoek aan het komkommerbedrijf van Reijm. “Om als MT voeling te blijven houden met wat er speelt op de bedrijven en inzicht te krijgen in de uitdagingen die er liggen, bezoeken we meerdere malen per jaar een teler”, vertelt Rien Bot. “Deze bezoeken bieden ook inspiratie en input voor de koers die we als bedrijf varen en de energieoplossingen die we ontwikkelen. Ook nemen we de informatie mee in onze lobby richting de overheid.”

Reijm leidde het MT rond over zijn bedrijf en ging daarnaast in op de impact van de fiscale maatregelen die eraan zitten te komen. Dan gaat het onder meer om de eerdergenoemde energiebelasting op WKK-gas. “Die impact kun je wel berekenen vanachter je bureau, maar wordt veel concreter wanneer je dit van een teler hoort”, zegt Bot. “Het verhaal van Jan liet zien dat vooral de stapeling van maatregelen een flinke kostprijsverhoging tot gevolg zal hebben. Als AgroEnergy bekijken we hoe we hem hierin kunnen ondersteunen, ervoor kunnen zorgen dat deze stijging zo beperkt mogelijk blijft.” Volgens Reijm is het maar de vraag of het op termijn nog interessant zal zijn om jaarrond te produceren. “Wellicht leveren we straks geen product meer in januari of februari. De hamvraag is of het buitenland in dit ‘gat’ springt of dat we met zijn allen accepteren dat er niet meer jaarrond komkommers in het schap liggen?”

Reijm is meer dan tevreden over de samenwerking met AgroEnergy. “Zij voelen voor mij als een partij die naast je staat en waarmee je kunt sparren. Dat houdt je als teler scherp op energievlak. En zo’n MT-bezoek versterkt dat gevoel van ‘partnership’ nog eens extra. Een partner als AgroEnergy geeft vertrouwen en houvast richting de toekomst. En ik weet wat ik aan hen heb. Dat is veel waard in deze tijden.”

‘SPRINGT HET BUITENLAND IN DIT ‘GAT’ OF  
ACCEPTEREN WE DAT ER NIET MEER JAARROND  
KOMKOMMERS IN HET SCHAP LIGGEN?’



SCAN, LEES  
ONLINE EN DEEL!

# 'BLOEMEN EN PLANTEN EERSTE LEVENSBEOEFTE'

Arnold Wittkamp is oprichter van het online sierteeltplatform Thursd en host van De Goede Bloemen & Goede Planten Podcast. Maar hij is ook een bezorgd individu. In gesprek met KAS Magazine spreekt hij zich uit tegen het gebruik van plastic bloemen en planten en hekelt hij de communicatie over duurzame initiatieven in de sector. "Over de magie van bloemen en planten wordt niet meer gesproken, omdat we het niet meer ervaren als bijzonder."

**Tekst:** Jacco Strating

**Fotografie:** Sharon Schouten

Arnold Wittkamp gaat er goed voor zitten, want hij wil een duidelijke boodschap overbrengen. Zijn liefde voor alles wat met bloemen en planten te maken heeft is groot. Maar zijn zorgen over bepaalde ontwikkelingen in de maatschappij én de sector ook. "Mensen moeten weer meer naar hun gevoel gaan luisteren in plaats van alles rationeel benaderen en uit angst handelen", geeft hij aan. "Ik geloof dat er een universele waarheid is, ons gevoel. Die is voor iedereen hetzelfde. Maar door conditionering, school en propaganda worden we bij dat gevoel weggehouden. Ik

denk dat bloemen en planten hét middel zijn om dat te herontdekken. Juist daarom ben ik zo boos over de verkoop van plastic bloemen en planten als alternatief voor echte bloemen en planten."

## Nul emotie

Hij uitte al eerder op social media zijn zorgen over de groeiende vraag naar plastic bloemen en planten. Een ontwikkeling die volgens Wittkamp voortkomt uit onwetendheid. "Er was enige tijd terug een Nederlandse verkoper van plastic bloemen uit China die claimde dat zijn producten qua footprint veel beter zijn dan echte bloemen en planten. Daarop is een klacht ingediend bij de Reclame Code Commissie en die klacht is gegrond verklaard. En wat doet de sierteeltsector? Niets. Niemand die je daarover hoort. Met als gevolg dat velen denken dat bloemen en planten slecht zijn wat betreft footprint en dus voor plastic kiezen. Producten met nul energetische connectie en nul emotie."

Wittkamp kan er met zijn hoofd niet bij. Kom je bij Van der Valk, staat het helemaal vol met plastic planten. Maar als de IFTF is boeken we wel weer allemaal een kamer. Ik vind dat we ons als een soort van Extinction Rebellion moeten vastketenen aan de deur van Van der Valk tijdens IFTF en eisen dat ze echte planten neerzetten. Zonder gekheid, ik doe mee hoor. Want het is gewoon niet oké dat we laten gebeuren dat Social Responsibility Managers kiezen voor kunst in plaats van echt op basis van duurzaamheid. Mijn klacht naar de sector is vooral die stilte en het niet durven aangaan van de discussie."





### **Schokkend en zorgelijk**

Volgens Wittkamp is de sierteeltsector een weg ingeslagen van angst om geen gezeur van retailers te krijgen. "Daarom starten we ook allerlei duurzaamheidsinitiatieven die in de basis best oké zijn, maar waar het in de praktijk in de communicatie vervolgens helemaal fout gaat. Waarom zetten we op een etiket van een plant hoe hoog de CO<sub>2</sub>-score is? Het zou veel waardevoller zijn als we aangeven dat je een gezin in Ecuador helpt door die plant te kopen of dat drie kinderen in Kenia nu een week naar school kunnen." Daarbij vindt Wittkamp het zorgelijk dat we in de sierteeltsector een weg in zijn geslagen waar bloemen en planten worden gedegradeerd tot een getal. "Die getalletjes worden naast elkaar gezet, waardoor je een 'race to the bottom' krijgt en waarbij het helemaal niet meer gaat om al het moois wat de natuur ons te bieden heeft. Duurzaamheidsverbeteringen lijken in de beeldvorming vervolgens niet meer te komen vanuit een intrinsieke motivatie, maar meer vanuit het versterken van de concurrentiepositie. Bovendien lijkt het door de manier waarop er wordt gecommuniceerd dat we als sector zeggen dat bloemen en planten in de basis slecht zijn. Die beeldvorming vind ik zorgelijk."

Wittkamp wijst erop dat bedrijven van Europa hun CS-

RD-administratie op orde moeten hebben. "Voor een handelaar is dat niet zo lastig te berekenen, maar het probleem zit bij de kwekers. Grote kwekers gebruiken certificering voor hun concurrentiepositie en de kleine kwekers zijn de 'sjaak'. Waarom moet een koude kaskweker die 60.000 euro omzet doet, een spuitlicentie heeft, geen assimilatielicht en geen verwarming heeft een kostbaar duurzaamheidscertificaat hebben? Ik snap dat vanuit regelgeving er moet worden gecertificeerd, maar de wijze waarop dit gaat verdient geen schoonheidsprijs. Op dit moment zijn er een hoop kleine telers die door de onzekerheid niet meer investeren en twijfelen over de voortgang van hun bedrijf. Dit zorgt weer voor verdere verschraling van het assortiment." Daarmee wil Wittkamp niet zeggen dat duurzaamheidsinspanningen onnodig zijn, in tegendeel. "Maar we zijn door het systeem een bepaalde kant op gegaan zonder goed na te gaan wat dit voor alle partijen betekent."

### **Wereld op zijn kop**

Wittkamp krijgt veel bijval uit de teelt en de handel, geeft hij aan. "Maar ze zeggen het alleen tegen mij, niet openlijk. Dat durft eigenlijk niemand. Daarom spreek ik mij uit en probeer ik een beweging in gang te brengen dat we ons meer bewust worden van het gevaar van beeldvorming. Door voortdurend over duurzaamheid te praten en te roepen



## 'WE MOETEN ONS TIJDENS IFTF VASTKETENEN AAN DE DEUR VAN VAN DER VALK'

dat het allemaal nog veel beter moet in de tuinbouw, ontstaat het beeld dat we slechte producten maken. En dus kiezen stadse mensen, overheden en grote instanties voor plastic, omdat ze denken dat dat duurzamer is. De wereld op zijn kop! Als ik bij een kantoor zou werken waar ze plastic planten neerzetten, zou ik direct een andere baan zoeken. Ik denk overigens wel dat plastic bloemen en planten momenteel een trend zijn, maar hoelang die trend gaat duren hangt van onszelf af."

Wat Wittkamp wil bereiken, is dat we terug gaan naar ons gevoel. "Daar is het nu ook de tijd voor", meent hij. "We zitten in een transitie van een nieuw tijdperk van kennis. Onze ouders hadden de waarheid. Ik kan mij nog goed herinneren dat ik ooit met een vriendje en onze vaders naar voetbal keek en dat dat vriendje aan zijn vader vroeg hoeveel een voetbal weegt. Zijn vader zei: '210 gram'. Dus wij de volgende dag op het schoolplein tegen iedereen vertellen dat een voetbal 210 gram weegt. Nu zou een kind dat gewoon zelf Googelen en krijgt hij twintig verschillende antwoorden. Er is geen waarheid meer. Ik ben niet godsdienstig, maar ik denk dat we in een Apocalyps zitten, letterlijk de 'lifting of the veil'. We komen erachter dat we geen waarheid meer kennen en dat alles wat we denken te weten onzeker is. Ik weet ook niet wat de waarheid is, maar ik weet wel zeker dat veel wat ons is

verteld als kind niet waar is. Daarom moeten we terug naar ons gevoel."

### Terug naar de kern

"Als we natuurlijke dingen om ons heen hebben, voelen we ons van nature fijn. En als iets fijn is, is het goed voor je. Waarom zou je dan het mooiste wat de natuur te bieden heeft vervangen door iets kunstmatigs? We moeten ons beseffen dat we vandaag de dag te ver af staan van de pracht van de natuur. De magie van bloemen en planten is zo gewoon geworden, dat we het niet meer ervaren als bijzonder. Als je elke dag te eten hebt, is het niet bijzonder. Maar als je daar elke dag voor moeten knokken, is eten wel bijzonder. We moeten dus terug naar die kern en ervaren dat plastic ons niet dezelfde voldoening geeft. Dat begint door als sector gewoon te vertellen wat er is en wat het met je doet."

Volgens Wittkamp moeten bloemen en planten ook niet meer worden gezien als luxe producten, maar als eerste levensbehoefte. "Het is een mensenrecht, net als lucht en water. Iedereen werkt toch liever op een kantoor met echte planten of stuurt zijn kinderen naar een school waar echte planten staan? Dat zou de norm moeten zijn. Dát moeten we uitdragen en we moeten ons keihard uitspreken tegen al die plastic zoi. Zo kunnen we hier snel een einde aan maken."

# GLASTUINBOUWONDERNEMER WORDEN **ANNO 2024?**

Moeten we de nieuwe generatie stimuleren om teler te worden? Voor de BV Nederland zeker van grote betekenis. Niet alleen voor de mooie en gezonde producten die in de kassen worden geteeld, maar ook vanwege de bijdrage aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken en de betekenis voor de samenleving. Gezond voedsel, kwaliteit en voedselveiligheid, een bijdrage aan de werk- en leefomgeving. Maar ook vraagstukken zoals water, bodem en plantgezondheid. Verpakkingen, gebruik van plastic, transport, energie en gebruik van grondstoffen. Zomaar een veel te lange lijst vraagstukken die niet eens compleet is, maar wel ligt op het bord van de ondernemer.

Het belang van de sector wordt alleen maar groter nu de maatschappelijke uitdagingen verder toenemen. Denk daarbij ook aan het voorkomen van verdere klimaatverandering, betaalbare gezondheidszorg, de huisvesting van arbeidsmigranten en de rol van sierteelt.

Ik zie op onze hogeschool veel jonge mensen, studenten, die met veel ambitie en passie aan deze klus willen en durven te beginnen. Deze jonge mensen zien de kansen en willen de schouders eronder zetten. Ik ben van mening dat we dit vooral moeten stimuleren. Maar dan wel samen! Samen met ervaringsdeskundigen, onderwijs, onderzoek, beleid- en bestuur en maatschappelijke organisaties.

De veerkracht van de glastuinbouw is tevens de kracht van de nieuwe generatie glastuinbouwondernemers.

Ik zie vanuit mijn onderzoek naar ondernemerschap en het

samenwerken met glastuinbouwondernemers dat er vier factoren zijn die bepalen of ondernemers anno 2024 succesvol zijn. Het gaat ten eerste om motivatie. Dat kun je niet aanleren, maar wel aanwakkeren. Ten tweede persoonskenmerken. Die zitten deels in je, maar kun je ook trainen en ontwikkelen. Prestatiegerichtheid, zelfstandigheid, risicobereidheid, zelfvertrouwen en de overtuiging dat wanneer je aan iets nieuws begint, dat je dat succesvol zult afsluiten. Als je er één mist, wil dat trouwens niet zeggen dat je niet succesvol kunt zijn als ondernemer. Ten derde kwaliteiten. Die kun je aanleren, zoals kennen van de markt, leidinggeven, effectief communiceren, creativiteit en flexibiliteit. Tot slot is kennis essentieel, maar hoeft je niet allemaal in eigen bezit te hebben. Zorg voor goede en betrouwbare mensen om je heen. Binnen ons onderwijs besteden we dan ook veel aandacht aan de vier factoren.

Als nieuwe generatie ondernemer moet je je goed realiseren dat de wereld ontzettend snel verandert. En die wereld komt niet bij jou aankloppen. Je bent zelfstandig, je bent tenslotte ondernemer. Die autonomie maakt dat je zelfstandig keuzes moet maken. Verzamel goede mensen om je heen. Mensen waar je op kunt bouwen en vertrouwen en die je kunnen vreden met ideeën en informatie. Mensen die kritische vragen durven te stellen.

En je bent nooit klaar met leren en ontwikkelen. Van mensen om je heen die alleen zeggen dat je het geweldig doet, groei je niet. Een kritische blik is belangrijk. Steek je nek uit en laat 'unusual suspects' meekijken zodat jij je visie verrijkt. Vakmanschap en/of vakvrouwschap is één, ondernemen anno 2024 is echt wat anders!

**Gerry Kouwenhoven**

is associate lector  
bij Inholland







# NEXTKIDNEY

Gezondheidszorg en glastuinbouw hebben de handen ineen geslagen voor de teelt van de Jack Bean voor thuisdialyse van nierpatiënten. Zes telers doen proeven binnen en buiten de kas naar het beste kweekstelsel voor dit innovatieve gewas. Harmen de Jongh van Nextkidney is enthousiast. "Dit zou een heel mooi nieuw businessmodel voor de glastuinbouw kunnen worden."

**Tekst:** Annemarie Gerbrandy

**Fotografie:** Sharon Schouten

Nextkidney is een jong bedrijf, mede opgericht door de Nierstichting en gesteund door grote Nederlandse zorgverzekeraars. Het bedrijf heeft het portable Home Hemodialyse apparaat ontwikkeld, de Neokidney. Dit apparaat maakt nierdialyse mogelijk waar en wanneer patiënten maar willen en geeft hun autonomie en vrijheid terug. Het compacte ontwerp weegt bijna 10 kg, er is slechts 5 liter dialysevloeistof nodig per dialysebehandeling. Daarmee kan het worden beschouwd als het kleinste en lichtste thuishemodialyseapparaat ooit.

De opzet van het apparaat is dat het geschikt is voor thuisgebruik en dat de nierpatiënt zichzelf dagelijks kan dialyseren, zegt De Jongh. "Dat betekent dat de grote fluctuaties uit het systeem van de patiënt worden gehaald: het dialyseren wordt meer een 'kabbelende golf'. Dit in tegenstelling tot de 'op en af' behandelingen in een dialysecentrum, dat een veel grotere aanslag op het lichaam is. Verder zit de crux in het feit dat er maar 5 liter dialysevloeistof per behandeling nodig is. We hebben een filtersysteem ontwikkeld dat afvalstof-

fen uit de vloeistof haalt, zodat het kan worden hergebruikt."

## Eiwit uit Jack Bean

Er is echter één component dat niet gemakkelijk uit de vloeistof te filteren is: ureum. Dit is een toxische afvalstof van het lichaam, legt De Jongh uit. "Als nieren niet goed meer werken, wordt ureum niet goed afgegeven. Het hoopt zich op in het bloed en de enige manier om ervan af te komen is dialyseren. Om ureum in de recyclebare vloeistof te kunnen afbreken, hebben we een enzym/eiwit nodig. Mijn taak was om uit te zoeken hoe je ureum kunt afbreken met dat eiwit."

Het specifieke eiwit zit onder andere in de Jack Bean. Dit is een plant die razendsnel groeit en diepe wortels maakt, aldus De Jongh, die de plant kent uit het sprookje 'Sjaak en de Bonenstaak'. "Geen enkele plant is in staat zo snel en effectief ureum af te breken. De Jack Bean is kneiterhard, die malen we en daar halen we het eiwit uit. Het gaat dus om de inhoudsstof. Het eiwit brengen



Charl Goossens

## WAARDE GLASTUINBOUW

Willem Kemmers is sinds zeven jaar werkzaam als Programmamanager Biobased Circulair bij Greenport West-Holland. Hij houdt zich bezig met het initiëren en onderzoeken van nieuwe verdienmodellen voor de glastuinbouw op dit vlak. De Nierstichting is de eerste partij van buiten de sector die met een vraag over inhoudsspecifieke stoffen komt, zegt hij. "Dat vind ik magnifiek. Het Jack Bean-project kan van grote waarde zijn voor de gezondheidszorg. Verder kan het de waarde van de glastuinbouw onder de aandacht brengen bij een groter publiek." Bovendien kan de tuinder met het project een goede boterham verdienen, denkt Kemmers. De teelt levert per vierkante meter een beter verdienmodel op dan veel huidige teelten, zegt hij. "Het lijkt erop dat het project gaat slagen, het heeft enorme potentie. Telen voor de gezondheidszorg gaat niet over één of twee kassen, het gaat over tientallen hectares die nodig zijn voor een klein stukje Europese markt. Er ligt een goede businesscase onder deze ontwikkeling."

we in het filtersysteem in, dat werkt heel goed. Omdat de boon niet bijzonder geschikt is voor menselijke consumptie, wordt die niet op grote schaal verbouwd. Willen wij het apparaat met recyclebare vloeistof op de markt brengen, dan is het essentieel dat we een betrouwbare toegang hebben tot de Jack Bean."

### **Telen op commerciële schaal**

Nextkidney werkt op dit moment samen met een Chinese coöperatie met 140 boeren die op hele kleine stukjes land Jack Beans verbouwen. Die samenwerking verloopt prima, de boeren weten precies waarvoor ze het doen, aldus De Jongh. Maar vanwege onder meer geopolitieke redenen en de noodzaak om patiënten hun behandeling te kunnen garanderen, bestaat de wens de bonen in eigen land te produceren. "We hebben in 2023 een proef bij Unifarm in Wageningen gedaan, om te zien of het gewas hier überhaupt in kassen kan groeien, met verbluffend goede resultaten."

Vervolgens zocht hij contact met de Stichting Landbouw Innovatie Brabant met de vraag of er Nederlandse telers zouden zijn die interesse hebben de Jack Bean te verbouwen. Er werd een informatiebijeenkomst belegd, waarop zo'n dertig geïnteresseerden afkwamen. Inmiddels is er een consortium gevormd en is bij zes kwekers op verschillende locaties in Nederland met een pilot van de teelt van Jack Beans begonnen. Aan het einde van het jaar moeten we een protocol hebben, waarmee telers op commerciële schaal Jack Beans produceren, met als enige afnemer Nextkidney, aldus De Jongh. "We kunnen niet meer filtersystemen maken dan we bonen hebben, maar we kunnen wél van tevoren aangeven wat het groeimodel is." Nextkidney wil het product in 2025 op de markt introduceren.

### **Flink besparen op zorgkosten**

Harmen de Jongh spreekt van een 'superleuk traject'. Lekker met de handen in de grond wroeten, op zoek naar een boontje, lacht hij. Het gaat hier om een duidelijke toepassing in de agrisector die niet food tot applicatiegebied heeft, maar de medische sector, zegt hij. "Thuisdialyse levert niet alleen een grote kostenbesparing op voor de gezondheidszorg, maar het is bovenal een enorme verbetering voor de kwaliteit van leven en de levensverwachting van nierpatiënten."

Dat geeft aan dat er voor de teler een behoorlijke

marge is om een superhoogwaardig product in de markt te zetten, aldus De Jongh. "Daarnaast heeft het project een grote maatschappelijke impact. Je gaat een boon telen waarmee je een nierpatiënt de vrijheid geeft om zelf de behandellocatie te kiezen én te reizen. Hoe mooi is het als jij als teler daaraan kan bijdragen?"

### **Eigen expertise inzetten**

De zes kwekers van de Jack Beans worden begeleid door coördinator teeltproeven Charl Goossens van Valorisatielab VARTA. De telers zijn geselecteerd in het netwerk van VARTA en Greenport West-Holland. Er worden diverse (hightech) kweeksystemen beproefd, zowel binnen als buiten de kas, zegt Goossens. "We gaan iedere maand bij de kwekers langs en begeleiden hen met de groei. We doen allerlei metingen, we zien nu al groeiverschillen. De kwekers mogen hun eigen expertise inzetten, we willen zoveel mogelijk kennis verzamelen. In dit eerste jaar gaan we de teelt van de Jack Bean zo breed mogelijk in kaart brengen, in de volgende jaren bekijken we wat de beste teeltsystemen zijn."

Binnen het consortium is er respect voor het bedrijfsgeheim van de telers, maar de kennis over de teelt van de Jack Bean moet wel worden gedeeld, aldus Goossens. "Het gaat om een stukje vertrouwen. We willen een veilige omgeving creëren waarin informatie kan worden gedeeld." De planten, die in april zijn gepland, doen het heel goed, zegt de coördinator. "Sommigen zijn al 3 meter hoog. De planten vormen goed bloemen en er hangen ook al bonen aan. Het is fijn om veel resultaten te hebben. De focus ligt op inhoudsstoffen, daarna zoeken we de verdieping op. Het gaat erom de beste inhoudsstof te produceren tegen de scherpste prijs."

Volgens Goossens is het essentieel dat de teelt gecertificeerd wordt op het gebied van arbeid, duurzaamheid en voedselveiligheid. "We willen op een verantwoorde manier een goed product telen met de juiste inhoudsstoffen. Dat is de kracht van de Nederlandse glastuinbouw en daarmee kunnen we ons onderscheiden van buitenlandse collega's."

De betrokken kwekers zijn Inno Growers, Kwekerij van Caam, Pennincx-van Lankveld, Kwekerij Goorts, Luys-terburg Fresh en Sustainable Indoor Farming.



## PIET BOM, INNOVATOR VAN DE KASSENBOUW: 'STOPPEN GEEN OPTIE'

Hij was 67 jaar oud, toen hij voor het eerst een golfbaan betrad om het spelletje te leren. Nu is hij 87 en heeft hij een niet onverdienstelijk handicap van 20. "En ik leer elke keer nog steeds," voegt hij daaraan toe. 'Niet stilzitten maar doorgaan'. En vooral 'in jezelf blijven geloven.' Dat zijn de voornaamste drijfveren voor Piet Bom, een naam die onlosmakelijk met kassenbouw verbonden is.

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

55

Meer dan twintig innovaties en uitvindingen heeft hij op zijn naam staan. Zoals het stormbestendige daksysteem, de aluminium energiegoot (méér licht, minder energie) en het schommelmechaniek voor luchtramen met stangen, dat het einde betekende van het storingsgevoelige systeem met kabeltjes. In kassen over de gehele wereld is de hand van Piet Bom (oprichter van de Bom Group) terug te vinden. Op een aantal uitvindingen vroeg hij patent aan, en dat leverde hem flink wat geld op. Maar er waren ook periodes waarin de zaken er minder florissant voor stonden en er simpelweg geen geld was om patent aan te vragen. Dat zette echter geen rem op zijn stroom uitvindingen en innovaties. "Tekenen deed ik overal. Ik heb als opleiding alleen lagere school, maar het nadenken over verbeteringen in de kas stond bij mij nooit stil. En gelukkig had ik in mijn bedrijf, dat op zeker moment 150 man telde, goede mensen om me heen, die mijn ideeën konden uitwerken en octrooien konden aanvragen."

### Plotselinge dood

Piet woont al bijna 30 jaar in België, maar reist regelma-

tig naar Nederland. Minstens één keer per maand rijdt hij naar het Westland – "Hier vandaan niet meer dan een uur en een kwartier rijden." Dan bezoekt hij in Wateringen het graf van zijn echtgenote Plony, die twee jaar terug onverwachts kwam te overlijden. Ze hadden net één dag hun intrek in een nieuwe woning genomen – "overall stonden nog verhuisdozen" - toen een gescheurde slagader abrupt een einde aan haar leven maakte. "Toen mijn vrouw stierf was mijn leven ook voorbij. Als ik nu thuiskom is er niemand aan wie ik mijn belevenissen kwijt kan." Aan het graf praat hij overigens nog steeds wel met z'n echtgenote. Waarover zoal? "Nou, over dingen die me niet lekker zitten bijvoorbeeld." En komt er dan antwoord? "Oh, ja. Er gebeuren soms dingetjes, dat ik denk; jij waakt nog wel over mij."

### 20 jaar procederen

Intussen heeft Piet zijn verhaal ook op een andere manier vormgegeven. Op advies van zijn oudste dochter heeft hij, met hulp van een interviewster, zijn ondernemersverhaal in boekvorm uitgegeven. Daarin vertelt hij openhartig over zowel zijn successen als over zijn mislukkingen.

Over hoe hij maar liefst twintig jaar lang procedeerde tegen onder andere een Amerikaanse multinational die zijn patent had geschonden. "Mijn vader zei dat ik het proces beter kon opgeven, omdat alleen mijn advocaten er rijker van werden. Maar ik wist dat ik in mijn gelijk stond en heb doorgezet. En uiteindelijk gewonnen. De tegenpartij moest met terugwerkende kracht én met rente op rente betalen voor mijn octrooi. Dat heeft heel wat opgeleverd."

Tussen het moment waarop hij opgroeide in Kwintsheul – in een gezin met acht kinderen; vader was tuindersknecht en verdiende 16 gulden per week - en de status van een succesvol zakenman ligt een lange weg. Een weg met de nodige hindernissen. Zo werd hij op zeker moment uit zijn bedrijf weggewerkt door zijn eigen managementteam, onder aanvoering van een ambitieuze directeur die hij enkele jaren daarvoor zélf in huis had gehaald. Een kras op zijn blazoën en een deuk in zijn zelfvertrouwen die hij tot op de dag van vandaag nog met zich meesjouwt.

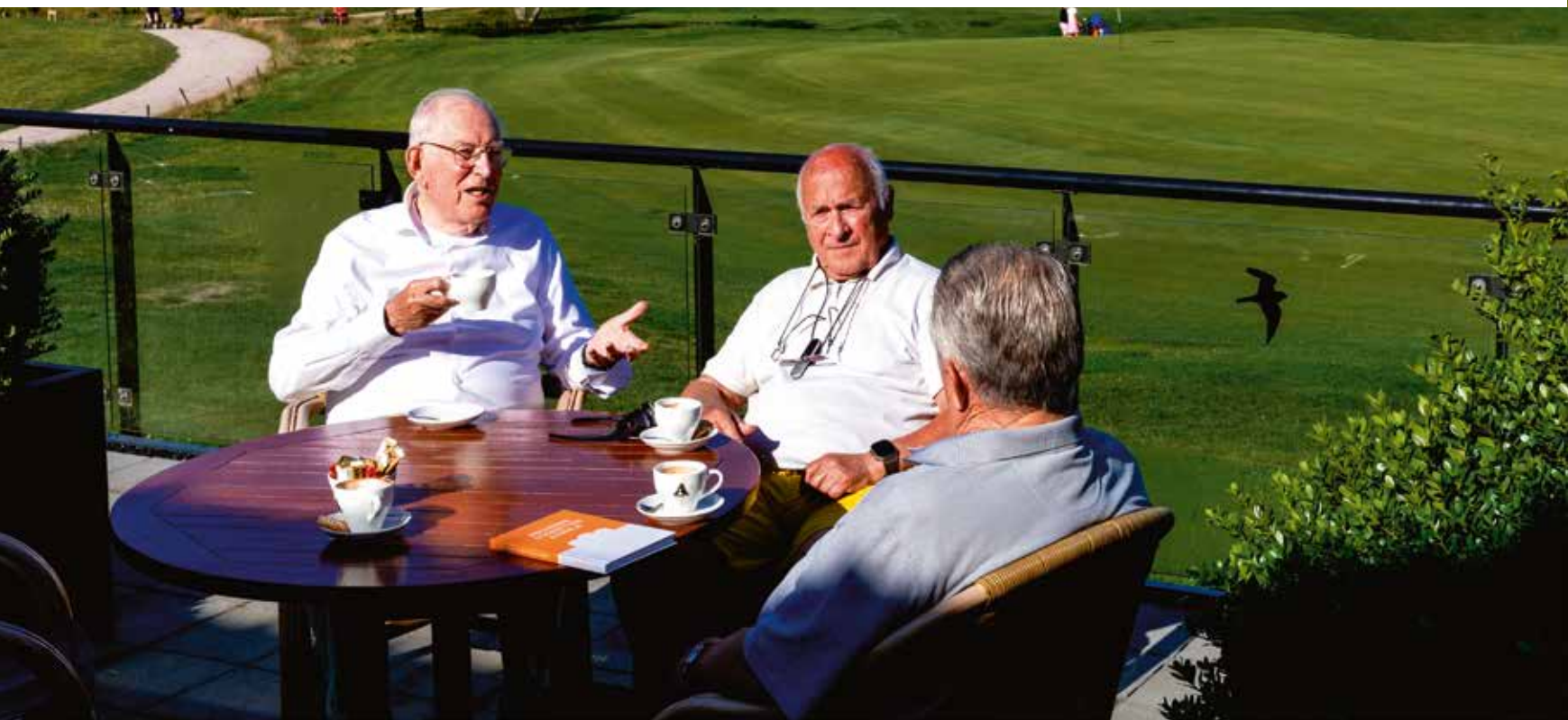
### **Belangrijkste inspiratiebron**

Het overlijden van zijn geliefde Plony – ze waren 59 jaar samen – leerde Piet met een harde klap hoe relatief het bestaan is. En hoe jarenlang de balans tussen werk en privé ver te zoeken was. Doordat hij al naar de zaak was vertrokken terwijl de kinderen nog sliepen en pas terugkeerde als ze alweer op bed lagen. "De opvoeding van onze drie dochters kwam geheel op Plony's schouders neer. Ze was er dag en nacht voor ze. En klaagde daar nooit over." Het wrange is dat Piet

de rol en de plaats van zijn echtgenote pas werkelijk ontdekte ná haar overlijden. In feite pas tijdens het werken aan zijn boek. "Ja, dat verbaasde mij ook wel. Pas toen ik alles op een rijtje ging zetten ontdekte ik dat mijn vrouw mijn belangrijkste inspiratiebron is geweest om een eigen bedrijf te starten. Niet voor niks ben ik mijn boek begonnen met 'zonder jou geen kassenbouw' want zo is het allemaal begonnen. Dat ik Plony wilde laten zien dat ik goed voor haar en onze kinderen zou zorgen."

### **Bezig blijven**

Hoewel hij zijn Plony nog welke dag mist – "het alleen zijn went niet" – heeft hij de draad toch weer opgepikt. Elke dag staat hij stipt om half acht op. Hij brengt veel tijd met zijn kinderen en kleinkinderen door – foto's van hen tref je overal in huis – en het uitvinden kan hij nog steeds niet laten. Onder de handelsnaam Piet Bom Innovations spreekt hij met verschillende partijen over onder andere een door hem bedachte opvouwbare golftas, een nieuw soort schermdoek en profielen van glasfiber voor in de kas. "Zeker twee of drie dagen in de week ben ik nog op pad. Voor zaken en om te golfen. Vorig jaar heb ik 25.000 km gereden." Stoppen met werken is voor hem geen optie. Met een bedenkelijk gezicht denkt hij terug aan het vroegere bejaardenhuis in Kwintsheul. Daar zag hij ze achter het raam zitten; mannen van net 65 jaar. In hun zondagse pak en met hun sigaar en een glaasje jenever bij de hand. "En na een jaar zag je ze niet meer. Waren ze overleden. Nee, je moet bezig blijven. Hoe vroeger met pensioen, hoe eerder je dood!"





Piet Bom (midden) met zijn oud-vakgenoten Jan Dalsem (links) en Jan Prins (recht)

## WIN HET BOEK 'INNOVEREN, DOORZETTEN & FAMILIE'

'Innoveren, doorzetten & familie' is de titel van het boek dat Piet Bom met hulp van Mijn Deelboek uitbracht. Het is voor € 19,95 te bestellen bij [www.boekenbestellen.nl](http://www.boekenbestellen.nl). 150 pagina's vertellen over de up's en downs van zijn zakelijke activiteiten, slapeloze nachten, ingestorte kassen, zijn eenzame bestaan en over de betekenis van familie voor hem. Het voorwoord is van Jan Prins, oprichter van Priva. Diezelfde Jan Prins richtte de stichting Jarikin op die onderwijs faciliteert in het straatarme Haïti. Piet heeft enorme bewondering voor het werk van de Jarikin, is al jaren een trouwe sponsor en stelt ook de royalty's van zijn boek aan de stichting beschikbaar.

KAS mag één exemplaar van het boek weggeven aan een lezer. Wil jij kans maken op het boek? Stuur dan een mail met jouw adresgegevens naar [info@kasmagazine.nl](mailto:info@kasmagazine.nl). Uit alle inzendingen loten wij de winnaar.

# HIGHTECH KAS ONDERZOEKT TUINBOUW VAN DE TOEKOMST

Universiteit Maastricht heeft een hypermoderne onderzoekskas gebouwd op Brightlands Campus Greenport Venlo. In deze hightech kas wordt onderzoek gedaan naar de land- en tuinbouw van de toekomst. Van innovatieve teelttechnieken tot het ontwikkelen van nieuwe planten en het optimaliseren van gezonde voedingsstoffen in gewassen.

**Tekst:** Lise Schregardus

**Fotografie:** Brightlands Campus





Deze nieuwe onderzoekskas is onderdeel van het Brightlands Future Farming Institute, een kennisinstituut van Universiteit Maastricht, dat als doel heeft om bij te dragen aan de technologische en maatschappelijke uitdagingen in de agrifood sector door onderzoek, innovatie en kennisontwikkeling. Een van de grote uitdagingen van dit moment is volgens prof. dr. Wim Vriezen, hoogleraar Plant Functional Genomics en verbonden aan het Brightlands Future Farming Institute, het vinden van oplossingen om ook de wereldbevolking in 2050 op een gezonde, veilige en duurzame manier te voeden. "Noord-Limburg is van oudsher een belangrijke regio als het gaat om voedselproductie en veredeling. Daarom is dit bij uitstek de plek om bij te dragen aan innovaties die in de land- en tuinbouw nodig zijn. De ontwikkeling van nieuwe infrastructuur zoals deze nieuwe onderzoekskas is daarvoor cruciaal."

### **Klimaat op maat**

In de kas van 1.600 m<sup>2</sup> zijn hoogwaardige kasafdelingen en klimaatkamers gerealiseerd om het onderzoek te faciliteren, waarbij gebruik is gemaakt van de modernste technieken voor klimaat, irrigatie en energie. Peter Keunen, technisch manager bij het Brightlands Future Farming Institute, is intensief betrokken bij de ontwikkeling van de nieuwe kas. "In een normale kas bouw je één grote, open ruimte, maar de ruimtes in deze kas zijn klein en moeten optimaal afgesloten worden zodat insecten of ziekteverwekkers niet kunnen binnendringen of van de ene naar de andere ruimte kunnen gaan. Bovendien moet het mogelijk zijn om in elk compartiment een ander klimaat te creëren en wil je zoveel mogelijk gewassen bedienen: voor opgaande gewassen zoals tomaten heb je teeltgoten nodig, andere gewassen zoals bladgewassen groeien juist het beste op teelttafels."

### **Volledig gasloos**

De kas is volledig gasloos (full electric) en werkt op warmtepompen. Dat betekent laagwaardige warmte, maar door toepassen van dubbelglas en een groter verwarmend oppervlak is het volgens Keunen mogelijk om voldoende temperatuur in de kas te realiseren. De kas heeft een hoge mate van diffusiteit en is voorzien van antireflectiecoating die op alle lagen van het dubbelglas is aangebracht, met uitzondering van de zijde die in contact staat met de binnenzijde van de kas. "Hierdoor is er een goede lichttransmissie en ervaren

planten minder stress door direct instraling van de zon", vertelt Keunen.

Naast tien reguliere klimaatgestuurde kasafdelingen, zijn er zes kasafdelingen die via luchtbehandelingskasten (LBK's) volledig gestuurd kunnen worden op temperatuur en licht via LED 's. In de warme maanden wordt de hitte geweerd door toepassing van een buitenscherm dat aangebracht is boven de kas. Keunen: "Deze technieken worden hier in een relatief kleine kas in de praktijk gebracht. Maar het is zeker interessant voor grotere telers om te zien hoe het werkt en of dit op een grotere schaal zowel technisch én financieel toepasbaar is."

Voor de CO<sub>2</sub> wordt nu nog gebruikt gemaakt van vloeibare CO<sub>2</sub> uit cilinders. "Maar omdat de glastuinbouw in 2040 klimaatneutraal wil zijn, zal het aanbod externe fossiele CO<sub>2</sub> sterk afnemen. Daarvoor moet dus een alternatief gevonden worden, aangezien planten koolstofdioxide nodig hebben om te groeien. Het winnen

## **GERICHT ZOEKEN NAAR NATUURLIJKE GENETISCHE VARIATIE**

van CO<sub>2</sub> uit de buitenlucht, ook Direct Air Capture (DAC) genoemd, is een mogelijk alternatief dat we verder willen verkennen."

### **Veranderingen bijbenen**

Naast de klimaatgestuurde kasafdelingen, zijn er zes ruimtes ingericht voor onderzoek waarbij gebruik wordt gemaakt van door de overheid toegestane vormen van genetische modificatie (GM) van planten. Dit is volgens Wim Vriezen nodig om functies van genen beter te begrijpen: "Als je weet welke genen ergens bij betrokken zijn, kun je gericht zoeken naar natuurlijke genetische variatie in de genen die bij dat proces betrokken zijn. Deze kennis kun je dan weer gebruiken voor veredeling zonder genetische modificatie. Neem bijvoorbeeld stressfactoren veroorzaakt door klimaatveranderingen.



60

Door tomatenvariëteiten te screenen op bijvoorbeeld warmtetolerantie, is het wellicht mogelijk om erachter te komen welk stukje DNA in de tomaat verantwoordelijk is voor die tolerantie en daar kun je dan op gaan veredelen. Het enige lastige is wel dat het effect van het klimaat op veldgewassen zich moeilijk laat voorspellen: nu is er heel veel regen, vorig jaar was het extreem droog. Waar leg je de focus? De vraag is ook of we snel genoeg kunnen veredelen om alle veranderingen bij te benen.”

De GM-ruimtes zijn volledig geïsoleerd en er heerst onderdruk: de luchtdruk is er iets lager dan buiten de compartimenten zodat de luchtbeweging altijd naar binnen is. “Hiermee voorkom je dat micro-organismen via de lucht naar buiten kunnen ontsnappen. Er zijn ook

geen luchtramen, want je wil natuurlijk niet dat insecten naar binnen vliegen en GM-stuifmeel mee naar buiten nemen. In deze ruimtes heb je meer koeling dan warmte nodig. De warmte die we als restproduct overhouden, kunnen we vervolgens weer inzetten om de rest van de kas te verwarmen”, vertelt Peter Keunen.

### Onderzoeksgroep

Vriezen heeft de afgelopen maanden de onderzoeksgroep opgezet die in de kas aan de slag gaat. “De ontwikkeling van de kas was al gestart voordat ons onderzoeksteam compleet was. Ik ben sinds 1 september vorig jaar gestart en in de zomer zijn twee assistent-professoren gestart die gespecialiseerd zijn in gene editing (CRISPR-Cas) en bio-informatica. We zijn nu op volle

## SERIE: BRIGHTLANDS

Op Brightlands Campus Greenport Venlo werken vernieuwers uit het MKB, startups, wetenschappers en studenten samen aan innovaties op het gebied van gezonde voeding, future farming en bio-circular economy. In KAS Magazine worden specifieke projecten en initiatieven uitgelicht.



sterkte." De nieuwe onderzoeksgroep in Venlo gaat samenwerken met het Radboud Institute for Biological and Environmental Sciences (RIBES) in Nijmegen. "Door onze expertise te combineren met die van RIBES' Crop Biotechnology en Plant Genome Engineering profiteren we optimaal van de kennis die op beide universiteiten aanwezig is. We willen samen vier promotieonderzoeken opstarten, te beginnen met een onderzoek naar de vlinderbloemigen zoals erwten en bonen. Deze eiwitrijke gewassen kunnen een duurzaam alternatief zijn voor de soja die we nu voor veevoer uit Zuid-Amerika importeren. We willen onderzoeken hoe we het eiwit uit die verschillende gewassen kunnen halen, hoeveel en wat voor eiwit er in welk gewas zit en of het mogelijk is om via veredeling zaden te ontwikkelen met een betere opbrengst én betere eiwiteigenschappen."

### Zaadbedrijven en telers

De drie andere projecten moeten nog gedefinieerd worden, maar deze worden volgens Vriezen samen met de studenten - die er ook zelf aan gaan werken - geformuleerd. "We willen hier ook heel nadrukkelijk het bedrijfsleven bij betrekken. Niet alleen de zaadbedrijven, maar juist ook de mensen die de producten telen. Op

het land en in de kas. Door bedrijven mee te laten kijken in de keuken van de onderzoekers, krijg je toegepast onderzoek dat op korte termijn ook daadwerkelijk in de praktijk gebruikt kan worden."

### Verbindingen

De onderzoekskas staat op Brightlands Campus Greenport Venlo en is gebouwd met steun van de Regio Deal Noord-Limburg, de gemeenten in Noord-Limburg en de provincie Limburg. BASF | Nunhems leverde inhoudelijke ondersteuning bij de totstandkoming van de kas. Keunen: "Als universiteit zijn we al langer in Venlo actief, zowel in de binnenstad als op Brightlands. De campus is een mooie plek, met veel startende en gevestigde bedrijven. Door onze vestiging in Venlo leggen we snel verbindingen met deze bedrijven én met andere onderzoeksgroepen op de campus, die zich bezighouden met gezondheid en voeding."

Op donderdag 8 oktober vindt het AgriTech Event plaats op Brightlands Campus Greenport Venlo. Deelnemers aan dit event kunnen een kijkje nemen in deze gloednieuwe hightech onderzoekskas van het Brightlands Future Farming Institute.

# 'HET JUISTE MIDDEL OP



62

**Tekst:** Ank van Lier

**Fotografie:** Sharon Schouten

Echte meeldauw is dé uitdaging in de rozenteelt. Ook bij Marjoland Rozen moet men alle zeilen bijzetten om de schimmel onder de duim te houden. Zeker nu het palet aan chemische middelen verschaalt. Zo mag de chemische fungicide Meltatox na 1 februari 2026 niet meer worden ingezet. De toepassing van bacteriepreparaten als Serifel wordt daardoor belangrijker. Voor teeltmanager Erwin van Adrichem zijn deze preparaten inmiddels onmisbaar. "Serifel heeft een duidelijke meerwaarde in de strijd tegen meeldauw én helpt ons om verder te verduurzamen."

# HET JUISTE MOMENT'

Bij Marjoland Rozen worden, op een oppervlak van 20 hectare, zo'n tien verschillende cultivars geteeld. "Red Naomi vormt de hoofdmoot, daarnaast telen we nog diverse andere kleurtjes", vertelt Erwin van Adrichem, die verantwoordelijk is voor de teelt op het bedrijf. "We onderscheiden ons in de markt door dit brede sortiment in combinatie met de forse volumes die we kunnen leveren."

Daarnaast is verduurzaming een belangrijke pijler in de bedrijfsvoering. Zo wordt de SON-T-belichting sinds vorig jaar gefaseerd vervangen door LED. "Vanaf eind september van dit jaar telen we volledig onder LED", vertelt Van Adrichem. "Eerlijk is eerlijk: dit is een grotere uitdaging dan telen onder SON-T. En dat terwijl rozen telen sowieso topsport is: de knop, de steel én het blad moeten er goed uitzien. Dat is met SON-T-belichting makkelijker te realiseren dan met LED aangezien SON-T-lampen meer warmte afgeven en je dus makkelijker kunt ontvochtigen. Om de botrytisdruk onder controle te houden bij het telen onder LED zetten we nu meer minimumbuis in en maken we gebruik van LBK's en luchtbeweging. We hebben minder te stellen met meeldauw, aangezien de ramen minder open hoeven om warmte kwijt te raken. Hierdoor is er minder kouval."

## **Krimpand middelenpakket**

Desondanks blijft meeldauw volgens de teeltmanager het grootste issue in de teelt van rozen. "En dat is eigenlijk al jarenlang zo; echte meeldauw is hét item. Als bedrijf proberen we zo min mogelijk chemie in te zetten; de focus ligt op biologische bestrijding. Tegen meeldauw kun je echter geen natuurlijke vijanden inzetten, wat betekent dat je bent aangewezen op biologische c.q. groene middelen in combinatie met een beetje chemie." Feit is dat het aantal beschikbare chemische middelen dat rozentelers kunnen inzetten tegen meeldauw



steeds verder inkrimpt. Zo stopt de verkoop van de chemische fungicide Meltatox in februari 2025, de opgebruiktermijn loopt nog tot februari 2026. "Deze fungicide, die BASF jaren geleden speciaal voor de rozenteelt ontwikkelde, vormt een belangrijke troef in de meeldauwbestrijding", vertelt Wessel van Vliet. Hij is Technisch Productadviseur Glastuinbouw & Biologicals bij BASF. "Het wegvallen van Meltatox is zonder meer een flinke aderlating voor de rozenteelt. Qua chemie blijft er dan nog maar weinig over om meeldauw te lijf te gaan. Wij als BASF bieden wel nog de chemische fungiciden Bifasto en Collis. Maar feit is dat groene c.q. biologische middelen aan terrein moeten gaan winnen."

### **Verdringing en wegkopen**

Onder meer de biofungicide Serifel van BASF zal volgens Van Vliet een grotere rol gaan spelen in het onder de duim houden van echte meeldauw in roos. "Het gaat hierbij om een preparaat, gebaseerd op de bacterie *Bacillus amyloliquefaciens*. Er zijn verschillende stammen ofwel varianten van deze bacterie op de markt; wij gebruiken de stam MBI 600. Serifel is inmiddels een jaar of drie beschikbaar en we zijn daarmee één van de aanbieders van bacteriepreparaten op basis van *Bacillus amyloliquefaciens*." De biofungicide dient preventief te worden ingezet. Bij bespuiting van het blad vermeerderen de bacteriën zich en ontstaat een bacterielaag. Hierdoor kan de meeldauwschimmel zich niet of nauwelijks op het blad vestigen. "Naast deze verdringingstactiek 'kopen' de bacteriën ook voedingsstoffen weg van de schimmel. Daarnaast scheiden de bacteriën metabolieten uit; dit zijn een soort afvalstoffen, die een negatieve werking hebben op de ontwikkeling van echte meeldauw."

Serifel onderscheidt zich van andere preparaten op basis van *Bacillus amyloliquefaciens*- doordat relatief weinig middel nodig is, zo geeft Van Vliet aan. "Een halve kilo per hectare is voldoende. Daarnaast mag Serifel tot wel zeventig keer gebruikt worden in sierteelt onder glas, wat in veel teelten voor veel flexibiliteit zorgt. Niets voor niets merken we dat de belangstelling vanuit de rozenteelt voor dit middel - dat bij Marjoland wordt gedistribueerd door Van Iperen - toeneemt. Maar rozentelers moeten dus wel gaan 'omdenken', aangezien dit preparaat een preventieve in plaats van curatieve werking heeft. Het preparaat moet al echt goed op het blad zitten vóórdat de schimmel zich hier wil vestigen. Dat

betekent concreet dat je in een meerjarig gewas als roos nooit kunt verslappen."

### **Duidelijke meerwaarde**

Van Adrichem werkt al langere tijd met preparaten op basis van *Bacillus amyloliquefaciens*, waaronder Serifel. Door het wegvallen van de chemische fungicide Meltatox worden dergelijke duurzame middelen belangrijker, erkent de teeltmanager. "We zetten inmiddels wekelijks een bacteriepreparaat in. Ik zie duidelijk dat die bacteriën een werking hebben op echte meeldauw, alhoewel lastig te omschrijven is wat ze precies doen. En de werking is duidelijk anders dan bij een product als Meltatox, waar je binnen een dag effect ziet. Serifel zetten we zoveel mogelijk preventief in, in combinatie met een hulpstof. Dit zorgt voor een optimalere werking en voorkomt dat het prepraat -dat een poedervorm heeft- zichtbaar is op het gewas. Een bacteriepreparaat als Serifel heeft absoluut een meerwaarde en is een goede toevoeging aan het 'medicijnkastje' tegen echte meeldauw. Door de inzet van bacteriepreparaten in combinatie met chemie kunnen we deze schimmel redelijk goed onder controle houden."

De teeltmanager geeft aan dat de inzet van gewasbeschermingsmiddelen ook deels een gevoelskwestie is. "In elk van onze kassen loopt een scout, die alarm slaat wanneer de meeldauwdruk toeneemt. Over een paar maanden verwachten we - met behulp van nieuwe camera's op onze sorteermachine - per pad de meeldauwdruk te kunnen bepalen. Het vergaren van meer data kan helpen om scherpere keuzes te maken. Het juiste middel op het juiste moment inzetten, dat is waar het om gaat."

### **Continue innovatie**

Volgens Van Adrichem heeft Marjoland Rozen - mede dankzij bacteriepreparaten als Serifel - haar gewasbeschermingsstrategie al flink kunnen verduurzamen. Desondanks zijn er nog steeds de nodige stappen te zetten, geeft hij aan. Om die reden werkt BASF actief aan de ontwikkeling van nieuwe gewasbeschermingsmiddelen voor de rozenteelt. "Dan gaat het zowel om biologische als synthetische middelen", zegt Van Vliet. "We vergeten de rozenteelt zeker niet en blijven innoveren." De teeltmanager geeft aan dat deze innovatie van groot belang is. "Hoe meer we kunnen afwisselen qua middelen, hoe beter. Dan ligt resistentie immers minder snel op de loer."



'DOOR MIDDELEN AF TE  
WISSELEN **LIGT RESISTENTIE**  
**MINDER SNEL OP DE LOER'**



# ABAB

VAN BETEKENIS.

## Afspraken over uw familiebedrijf: **leg ze vast in het familiestatuut**

Een familiebedrijf is een waardevolle onderneming vol historie. Vanuit het hart geboren en gegroeid. Toch kunnen er verschillende belangen en verwachtingen tussen de diverse generaties en familieleden zijn. Voorkom verrassingen: leg afspraken goed vast in een familiestatuut. Zo is uw familiebedrijf klaar voor de toekomst.

ABAB is al jaren gespecialiseerd in de begeleiding van tuinbouwbedrijven. Wij werken veel voor familiebedrijven en kennen alle zakelijke en persoonlijke aspecten die er bij goede bedrijfsvoering komen kijken. Met onze kennis, inzichten en multidisciplinaire aanpak haalt u het maximale uit uw familiebedrijf. Generatie na generatie.

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

## Werk en studie combineren?



## Tuinbouw & Agribusiness deeltijd



4 jaar  
deeltijd



Locatie  
Delft



Startmoment  
september



Bachelor of  
Science

**1d**

per week  
naar school

**16u**

studie-  
belasting  
per week

**45**

min. aantal  
punten in  
2 jaar

### Toe aan een nieuwe stap?

Je werkt in de tuinbouw of agribusiness en wilt doorgroeien naar een nieuwe functie of specialisatie. Omdat je voorop kan blijven lopen en de vraagstukken slimmer gaat aanpakken en oplossen. Volledig terug naar de schoolbanken is niet nodig. In deze flexibele deeltijdopleiding is jouw praktijk de belangrijkste leeromgeving.

### Deze opleiding is iets voor jou, als jij:

- Met nieuwsgierigheid en inzet wilt doorgroeien;
- Jouw horizon wenst te verbreden;
- De rol van expert, manager, adviseur of ondernemer ambieert.

### Heb je interesse in deze opleiding of heb je vragen?

Neem dan contact op met: [ato.agrifood@inholland.nl](mailto:ato.agrifood@inholland.nl)

### Wil jij je inschrijven voor deze opleiding?

Kijk voor info en een stappenplan op: [inholland.nl/inschrijven](http://inholland.nl/inschrijven)



Ontdek de uitgebreide  
opleidingsinformatie op  
[inholland.nl/ta-dt](http://inholland.nl/ta-dt)

Altijd elkaar versterken

**inholland**  
hogeschool



# VAN ABRACADABRA NAAR ANNACANA

Ondernemerschap in het familiebedrijf staat voor ons voor ANNACANA. Altijd Navragen, Niks Aannemen, Continu Aanpassen & Nooit Afwachten. Vooral die twee laatste vormen in het familiebedrijf de crux. Want 'euh ja, familie, dus fluwelen handschoentjes en mantel der liefde, want we willen de lieve vrede bewaren' enne 'we blijven familie, dus euh, wat niet weet dat niet deert'. Familie, die krijg je niet, die heb je. Dus ja, zaken aanpassen ligt gevoelig. Maar als je je niet continu aanpast overleef je het niet. En als je afwacht, ben je altijd te laat. Ga daarom op de voorvoet staan, ben proactief en transparant. Daar krijg je nooit spijt van.

Wat stimuleert? Kies ondernemende jonge mensen om je heen, die beter zijn dan jezelf. Test ze vooraf, geef ze verantwoordelijkheid en vrijheid. Gouden combi. En werk daarbij stap voor stap. Kleine stapjes. Denk groot, start klein. Knip negativiteit bij de wortel af. Praat niet over cultuur of veranderen. Praat over ontwikkelen. In veranderen zit de ander. In ontwikkelen de ik. Iedereen wil ontwikkelen, iedereen is voor de toekomst. Dus let's go. Lead by example.

Leer met elkaar praten en maak hierover duidelijke afspraken. Hoe kinderachtig ook. Maak kaders waar je op terug kan vallen door verwachtingen goed af te

stemmen. Een gebrek aan communicatie is de tweede valkuil. Praten we echt? Luisteren we echt? Of komt er alleen geluid uit? Dit moet je als familie leren. Veel families moeten de stap maken van praten (ofwel tijdens de vakantie of aan tafel) richting een zakelijke communicatie en dat is fundamenteel anders.

Mindset is alles. Ga uit van Het Kan Wel. Als je ouder wordt krimpen je hersenen, je wordt minder onbevangen, risicomijdend. Vindt het lastig om uit ingesleten patronen te stappen. En je weet het: Minds are like parachutes. They only function when open!

Definieer betrokkenheid bij het familievermogen en het familiebedrijf. Dat zijn twee totaal verschillende dingen. Kom bij de daadwerkelijke intrinsieke motivatie, wat beweegt mensen? Zeker in het familiebedrijf.

Als ondernemer in een familiebedrijf ervaar ik ondernemerschap als een volcontinue 'school of life'. Het blijft voor iedereen een lerend en levend eco-systeem wat de onderneming van de toekomst móet zijn. En tja, ik heb alle fouten gemaakt die je kan maken, daar leer ik van, want ja FAIL staat voor First Attempt In Learning. Wie geen fouten maakt, maakt meestal niets.

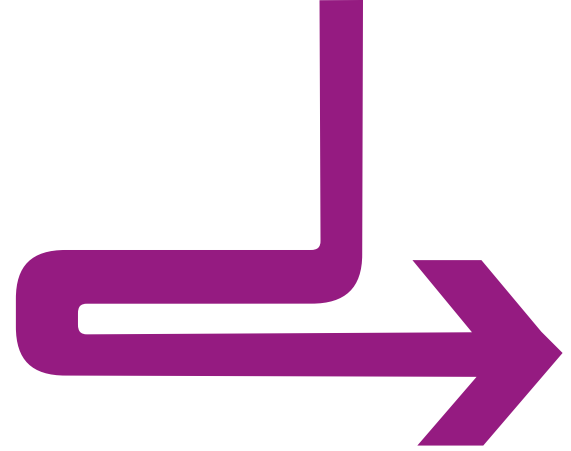
**Roger Engelberts**

is Chief Emotions  
Officer bij Imagro BV



# CROSS-SECTORALE INNOVATIES ONTDEKKEN

Kaz Vermeer van Voltiris



De startups OPUSWatch en Voltiris hebben een wildcard gewonnen voor de fieldtrip van HortiHeroes naar Lissabon. De wildcards zijn gesponsord door Rabobank. De bank ondersteunt veelbelovende innovaties om daarmee de voedseltransitie te versnellen. OPUSWatch en Voltiris hopen tijdens de fieldtrip inspiratie op te doen, het netwerk uit te breiden en ervaringen te delen.

**Tekst:** Annemarie Gerbrandy

**Fotografie:** Sharon Schouten

HortiHeroes, het platform voor talentontwikkeling, innovatie en startups in de Food & Flower industry, houdt in november een fieldtrip naar Lissabon, onder meer naar de Web Summit. Met deze trip faciliteren zij startups, scale-ups, innovators en gevestigde ondernemers om snel en intensief verbindingen te leggen en in korte tijd veel inspiratie op te doen, zegt Fabienne van der Klugt van HortiHeroes. "We willen mensen in de Food & Flower industry met elkaar in contact brengen, maar ook een brug slaan naar talent en technologie van buiten de sector. Op de Web Summit ontmoeten we andere netwerken, waaronder veel startups die bijdragen aan digitalisering en energietransitie."

### **Innovaties aanjagen**

Rabobank wil als Food & Agri bank een leidende rol spelen in het aanjagen van innovaties en versnellen van transitie in de glastuinbouw. De bank beschikt over kennis, netwerk en funding om startups op weg te helpen en aan gevestigde bedrijven te koppelen, zodat die kunnen blijven innoveren, aldus Miranda Ruigrok-Koomen, business development manager bij Rabobank. "We hebben speciale proposities voor start- en scale-ups; dit soort bedrijven vraagt vaak om een andere manier van financiering. Maar minstens zo belangrijk is dat startups en ander talent aan bestaande

ondernemingen worden verbonden, om skills en tools te delen en transitie verder aan te jagen."

HortiHeroes en Rabobank hebben een gezamenlijke doelstelling om het netwerk voor start- en scale-ups te ontsluiten. De fieldtrip is daar een voorbeeld van, evenals het HortiHeroes Startup Dinner dat elk jaar in World Horti Center wordt gehouden. Dit soort initiatieven hebben echt effect, aldus Ruigrok. "De meeste startups hebben het idee en de technologie, maar zoeken testlocaties, klanten en kapitaal om te groeien. Daar liggen kansen voor gevestigde bedrijven. Beide partijen hebben elkaar nodig. De fieldtrip kan helpen elkaar te ontmoeten en contacten te leggen. Omdat zo'n reis voor startups kostbaar kan zijn, sponsort Rabobank twee wildcards voor veelbelovende jonge bedrijven."

### **Slimme wearables**

Eén van de twee startups die een wildcard heeft gewonnen, is OPUSWatch. Dit bedrijf van Stefan Persoon en Sebastiaan Zwinkels maakt slimme wearables voor realtime inzicht in arbeidskosten en productiviteit. De twee partners, beiden met een innovatie achtergrond, zijn vier jaar geleden gestart met het innovatietraject. Na twee jaar is een BV opgericht. "Onze innovaties zijn direct toepasbaar in de kas", vertelt Stefan Persoon.

“Met OPUSWatch kan je in een handomdraai waardevolle gegevens vastleggen of ontvangen.”

OPUSWatch heeft twee takken van sport: OPUSSmart en OPUSEasy. Met OPUSSmart krijgt de teler inzicht in productie en arbeid. Een slim algoritme herkent oogsthandelingen zodat de productie automatisch wordt geteld. Handgeschreven tellingen en briefjes behoren voortaan tot het verleden, zegt Sebastiaan Zwinkels. “Je hebt accuraat inzicht in de productie die realtime beschikbaar is. Je kunt de oogst realtime aan je voorraden koppelen of gedetailleerde kostprijsberekeningen maken.” Met OPUSEasy kan de teler waar of wanneer hij maar wil taken registreren, vervolgt hij. “Je legt snel en eenvoudig vast aan welke taak of order je werkt of waar je biologie uitzet.”

### Energie opwekken in kas

De andere startup met een gewonnen wildcard is Voltiris. Dit jonge bedrijf met Zwitserse roots heeft een techniek ontwikkeld om gewasgroei te combineren met het opwekken van zonnestroom. Het gaat hier om een filter dat de essentiële lichtfrequenties voor gewasgroei doorlaat en de rest van het spectrum omzet in energie, vertelt Kaz Vermeer van Voltiris.

“De innovatie kan elektriciteit oogsten zonder dat het gewas in de weg zit. Het maakt verduurzaming in de glastuinbouw mogelijk met bestaand areaal, zonder dat het met de primaire productie concurreert. Daarmee hopen we een oplossing te bieden aan de wens

van tuinders om duurzaam te produceren. Met dit systeem creëer je een synergie tussen het opwekken van energie en het telen van een gewas.” De innovatie wordt al in de praktijk toegepast: aan het einde van het jaar verwacht Voltiris zo’n 3.000 modules commercieel te hebben geïnstalleerd.

### Cross-sectorale innovaties

Tijdens de meerdaagse fieldtrip naar Lissabon en de Web Summit worden relaties voor het leven opgebouwd, weet Fabienne van der Klugt. “Zo’n netwerk biedt mogelijkheden om andere innovators te leren kennen en biedt toegang tot potentiële partners, klanten, media en investeerders.” De Web Summit is één van de grootste techevents ter wereld. De deelnemers kunnen er kennis en inspiratie opdoen, maar het opent ook deuren naar internationale contacten, zowel binnen als buiten de glastuinbouw. “De gedachte vanuit zo’n trip is ook om cross-sectorale innovaties te ontdekken, met nieuwe technieken en verdienmodellen”, aldus Van der Klugt. HortiHeroes organiseert de trip voor de vijfde keer, met eerdere edities naar onder andere Berlijn en Parijs.

### Relaties opbouwen

Kaz Vermeer stelt dat de fieldtrip erg nuttig is voor een startup als Voltiris. Als je met een groep een paar dagen op pad gaat, is het eenvoudiger een netwerk op te bouwen en partners beter te leren kennen, zegt hij. “Dat geldt voor andere startups, maar ook voor



V.l.n.r. Sander Vroom (Rabobank), Fabienne van der Klugt (HortiHeroes) en Miranda Ruigrok-Koomen (Rabobank)



Stefan Persoon en Sebastiaan Zwinkels van OPUSWatch

grotere bedrijven waar je anders moeilijker mee in aanraking komt. Als je een persoonlijke relatie hebt, is het makkelijker om in een later stadium nog eens contact te zoeken. Een startup heeft het hele ecosysteem nodig om z'n product in de markt te zetten. We kunnen van alle kanten support gebruiken: van Rabobank, HortiHeroes, startups en de gevestigde orde. Een goede relatie en samenwerking is voor ons van groot belang."

Vermeer hoopt op de Web Summit vooral inspiratie op te doen. "Voltiris is een echte hardware club. Ik ben erg geïnteresseerd in ontwikkelingen op andere speelvelden. We willen ons systeem op termijn volledig con-

nected laten draaien. Ik ga een beetje rondkijken wat de mogelijkheden daarvoor zijn." Sebastiaan Zwinkels van OPUSWatch hoopt tijdens de fieldtrip en op de techbeurs inspiratie en nieuwe inzichten op te doen. "We zitten redelijk goed geworteld in de glastuinbouw, we kennen de sector goed. Voor ons is het interessant om deze reis met gelijkgestemden te ondernemen en andere partijen in het netwerk te ontmoeten en te spreken. Op de Web Summit zelf verwachten we startups en bedrijven tegen te komen die raakvlakken hebben met de technologie die wij gebruiken voor onze producten. Ook willen we meer kennis en ervaring opdoen met werken in de cloud."



SCAN, LEES  
ONLINE EN DEEL!

# DRIE HOOFDTHEMA'S HORTICONTACT 2025

HortiContact is dé ontmoetingsplek voor de Nederlandse glastuinbouw. Na het succes van de vorige editie, belooft de beurs in februari 2025 weer garant te staan voor innovatie, netwerken en waardevolle ontmoetingen met experts, leveranciers en collega's. Dit keer staat de beurs volledig in het teken van drie hoofdthema's: Duurzaamheid & Energie, Werken & Leren en De Toekomst van de Glastuinbouw.

72

**Tekst:** Ashley Grobben

**Fotografie:** Johan Seijbel

## DUURZAAMHEID & ENERGIE

Lucas van 't Hof, Head of Cluster Agri & Horti bij Easyfairs: "De politiek verwacht dat de glastuinbouwsector binnen enkele jaren CO<sub>2</sub>-neutraal is en het liefst zonder gas werkt. Maar hoe pak je dat aan als teler? Dat is een flinke uitdaging. Daarom krijgt het thema Duurzaamheid & Energie een prominente plek op de beurs." Op HortiContact vind je een speciaal paviljoen rondom duurzaamheid en energie. Geen traditionele stands, maar een uitnodigende ruimte met zitplekken, werkplekken, en natuurlijk een hapje en een drankje. Het doel? Echte gesprekken en nieuwe inzichten. Hier kun je in een ontspannen sfeer praten en leren over hoe duurzaamheid jouw bedrijf kan verbeteren.

Je kunt er terecht met vragen zoals: Hoe kan ik duurzaam produceren? Welke nieuwe regels komen eraan? Of hoe kan ik mijn energieverbruik optimaliseren? Of

je nu wilt weten hoe je energie kunt opwekken, gas slimmer kunt gebruiken of warmte kunt terugleveren, op dit paviljoen vind je aanbieders van oplossingen en experts die je verder kunnen helpen. Ben je als bedrijf actief op het gebied van duurzaamheid en energie en denk je een waardevolle bijdrage te kunnen leveren? Dan is dit jouw kans om op te vallen. Exposanten kunnen hier hun oplossingen presenteren, kennissessies geven en direct in contact komen met telers die op zoek zijn naar de beste aanpak voor hun bedrijf. "Als beursorganisatie zorgen we ervoor dat de dagelijkse praktijk van de glastuinbouwsector goed vertegenwoordigd is. Van gewasbescherming en glastuinbouw tot machinery, en ook opkomende segmenten zoals smart farming en robotics."

## WERKEN & LEREN

Het tweede thema met een eigen paviljoen op Horti-



Contact 2025 is Werken & Leren. Huisvesting, scholing en persoonlijke ontwikkeling zijn belangrijk om aantrekkelijk te zijn voor nieuwe en bestaande medewerkers. Op het paviljoen Werken & Leren ontdek je wat het belang is van persoonlijke ontwikkeling, welke opleidingen en trainingen er zijn, en hoe je jouw personeel kunt helpen bij hun ontwikkeling. Dit is ook dé plek om te laten zien hoe innovatief en leuk werken in de glastuinbouw is.

Mbo- en hbo-opleiders zijn aanwezig om te vertellen over hun programma's en hoe zij studenten voorbereiden op een carrière in de glastuinbouw. Met zithoekjes en werkruimtes is het een ideale plek om in een informele setting ideeën uit te wisselen en te netwerken. Ge koppeld aan het paviljoen is de 'KAS Werken en Leren Tour', die net als voorgaande jaren zal plaatsvinden. Studenten komen naar Gorinchem om het paviljoen Werken & Leren te bezoeken, om exposanten te ontmoeten

en meer te leren over de sector. Een mooie kans voor bedrijven om jongeren te laten zien hoe interessant en dynamisch werken in de glastuinbouw is.

### **DE TOEKOMST VAN DE GLASTUINBOUW**

Het derde paviljoen richt zich op De Toekomst van de Glastuinbouw en wordt gepresenteerd door World Horti Center, hét kloppend hart van de sector. World Horti Center in Naaldwijk speelt een sleutelrol als zowel ambassadeur als ontmoetingsplek voor de glastuinbouwsector. Het centrum is een dynamische hub waar ondernemers, onderwijsinstellingen, onderzoekers en overheidsorganisaties samenkomen om te innoveren, verbinden en kennis te delen. Hier komen alle belangrijke innovaties en ontwikkelingen, zowel nationaal als internationaal, samen.

Tijdens HortiContact 2025 krijg je de kans om deze

centrale rol van World Horti Center van dichtbij te ervaren. Het paviljoen biedt ruimte voor gesprekken over de rol van de glastuinbouwsector, de nieuwste trends en ontwikkelingen, en de innovaties die de toekomst vormgeven. Wil je weten wat er speelt in de sector en hoe je jouw bedrijf kunt versterken? Bezoek dan het paviljoen van World Horti Center. Ontdek hoe de sector zich ontwikkelt en hoe je je bedrijf toekomstbestendig kunt maken.

### **NATIONAAL HORTI SYMPOSIUM**

Na het succes van de eerste editie vindt ook komend jaar het Nationaal Horti Symposium plaats op HortiContact, dit keer op woensdagochtend. Tijdens het symposium ga je in gesprek over de nieuwste strategieën en innovaties die jouw bedrijf toekomstbestendig maken. Het programma biedt een mix van theorie en praktijk, met tips waar je direct mee aan de slag kunt. Maar HortiContact is veel meer dan alleen een beurs: je vindt er ook vooral heel veel gezelligheid met terrassen, heerlijke catering, een radioshow van Holland Hortimedia én een Innovatie Award waarvoor jij kunt stemmen op jouw favoriete innovatie. Bovendien keert Ranking the Grower terug. De telersverkiezing van KAS Magazine wordt dit jaar voor het eerst gezamenlijk met HortiContact georganiseerd en heeft zijn ontknoping tijdens het Ranking the Grower Event op de dinsdagavond. Dit event is bedoeld om telers in het zonnetje te zetten en staat deze keer in het teken van duurzaamheid. Lees meer hierover op pagina 8 in dit magazine.

“HortiContact is het vliegwiel voor de Nederlandse glastuinbouwsector. We nemen deze taak serieus, maar dat kunnen we niet alleen. Heb je nieuwe ideeën, wil je samenwerken, of bijdragen aan de toekomst van de sector? Laat het ons weten”, besluit Lucas van 't Hof.







75

# HORTICONTACT 2025

**Dinsdag 18 februari 10.00 – 18.00 uur** met aansluitend het Ranking the Grower Event

**Woensdag 19 februari 13.00 – 21.00 uur** met in de ochtend het Nationaal Horti Symposium

**Donderdag 20 februari 10.00 – 18.00 uur**

Locatie: Evenementenhal Gorinchem. Meer weten? Kijk op [www.horticoncontact.nl](http://www.horticoncontact.nl).



SCAN, LEES  
ONLINE EN DEEL!

# 'INZET BIOLOGIE VRAAGT



# ANDERE DENKWIJZE'

Gewasbeschermingsmiddelen verdwijnen stuk voor stuk van het toneel. Om gezonde gewassen te kunnen blijven telen wordt de inzet van biologie steeds belangrijker. Dat vergt echter een totaal andere aanpak, weten Jeffrey van den Akker en Marcel Verbeek, gewasbeschermingsspecialisten bij Biobest. Het draait om planmatig en preventief werken. "Dat begint met je teelt evalueren."

**Tekst:** Jeannet Pennings

**Fotografie:** Astrid Grootcholten

Vrijwel elke glasteler zet tegenwoordig biologische bestrijders in, meestal nog in combinatie met chemische gewasbeschermingsmiddelen. "Ook al zijn we dichtbij, we kunnen nog niet alles oplossen met alleen de inzet van biologie", vertelt Marcel Verbeek. "En tegelijkertijd ga je het met alleen chemie ook niet meer redden. Afgelopen jaren zijn er veel middelen weggevallen en van de middelen die overblijven is de werkzaamheid vaak sterk verminderd of er ontstaat resistentie. Als teler ontkom je er dus niet aan om de combinatie met biologie te maken."

Dat besef is er vooral bij de voorlopers, maar die groep groeit momenteel hard, merkt Jeffrey van den Akker. "De motivatie van telers om biologische bestrijders in te zetten loopt uiteen, evenals de wijze waarop ze dat doen. Sommige telers zijn heel kostprijs gedreven. Zij zetten biologie preventief in volgens een strak schema, zodat ze vooraf weten wat de kosten zijn. Er zijn ook telers die vanuit een maatschappelijke verantwoording maximaal biologisch willen werken. Andere bedrijven hebben in het verleden dusdanig problemen gehad met een bepaalde plaag, dat ze preventief alles op alles zetten om herhaling in de toekomst te voorkomen."



Jeffrey van den Akker

## Preventieve aanpak

Eén ding staat als een paal boven water: alleen chemie inzetten was een stuk makkelijker. "Dat was een kwestie van kalenderspuiten", vertellen de gewasbeschermings-specialisten. "Voor biologie is een ander soort aanpak nodig. Je moet in een veel eerder stadium een plan schrijven." Waar chemische middelen goed curatief te gebruiken zijn, vraagt biologie een preventieve aanpak. Van den Akker en Verbeek nemen hun klanten daarin bij de hand. "Dat begint bij het einde van een teelt. Door goed te evalueren kunnen we op de vorige teelt voortborduren."

Vervolgens is het belangrijk om de laatste weken voor de start van een teelt ervoor te zorgen dat de kas zo schoon mogelijk is. De teeltwisseling is tevens een resetmoment. "Bij de start van de nieuwe teelt kunnen wij daar met groene oplossingen ook iets in betekenen. Hoe schoner de teler kan starten, hoe minder chemie hij normaliter nodig zal hebben."

## Geen excessen meer

Zodra de plant de kas in komt, moet er een plan liggen voor de inzet van biologie. Verbeek: "Zie het als een rode draad voor de teelt. In zo'n plan staat de basis beschreven, zoals het planmatig inzetten van hommels of preventief inzetten van bestrijders. Dat gebeurt gelukkig steeds vaker. Als je bestrijders preventief inzet, heb je bij een eerste aantasting geen extreme aantallen nodig. We zien bij een aantal telers die deze aanpak al jaren toepassen minder excessen in de teelt."

"Ook maken we op voorhand al bepaalde keuzes op basis van vooraf besproken scenario's", vervolgt Van den Akker. "We weten al wat we gaan doen als er een plaag is die oploopt. Dus geen ad hoc beslissingen." Een andere preventieve maatregel is het ophangen van gele vanglinten. "Die zijn vooral in een lege kas makkelijk op te hangen. Ze nemen wat licht weg, maar helpen wel om alvast de eerste invlieg van insecten weg te vangen."

## Plan is maatwerk

Bij het maken van het plan wordt ook gekeken naar welke bestrijder effectief is in de tijd van het jaar. "Het plan is echt maatwerk", vertelt Verbeek. "Waar is het bedrijf gevestigd? Wat wordt er geteeld in de directe omgeving? Wat is de behoefte van het gewas? Wordt er belicht of niet? Hoe meer we vooraf weten, hoe beter we daar op kunnen inspelen en problemen kunnen voorkomen."

Daarnaast houden de adviseurs wekelijks contact met de telers en brengen ongeveer iedere veertien dagen een bezoek, afhankelijk van de behoefte van de teler. Van den Akker: "Naast het plan dat je vooraf maakt, moet je doorlopend inspelen op situaties die zich voordoen. Goed scouten is daarvoor van groot belang. Gelukkig zien we dat steeds serieuzer opgepakt wordt. Hierdoor kunnen we pleksgewijs zowel preventief al curatief biologie inzetten. Om te zorgen dat bestrijders op voorraad zijn, wordt er ook gewerkt met een Forecast. En dankzij het plan op maat kunnen we ervoor zorgen dat bestrijders ook daadwerkelijk beschikbaar zijn in de leverweken. Het is tenslotte een versproduct."

## Groeiend aanbod

Met het oog op 2030, waarin het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen drastisch verminderd moet zijn, heeft Biobest gezocht naar een strategie om met groene middelen harde plagen te bestrijden. "Daar zien we gelukkig mogelijkheden", vertelt Verbeek. "Ons aanbod wordt steeds groter. En doordat we steeds beter inzicht hebben in wat werkt, zien we dat telers vaker kiezen voor een preventieve aanpak. Denk daarbij ook aan plantbehandelingen waarmee we de eigen afweer van een plant tegen bijvoorbeeld valse meeldauw aanzetten. Als je weet welke planten doorgaans in welke weken aantastingen vertonen, dan kun je daar op inspelen door ze in de weken ervoor te behandelen."

## Voorspellingen doen

Data speelt volgens Van den Akker en Verbeek een belangrijke rol. "Door goed wekelijks te scouten, krijg je inzicht en kun je risicoanalyses maken." Trap-Eye, een digitale insectenteller, kan daarbij zeer behulpzaam zijn. Evenals de Crop-Scanner, een app waarmee je data eenvoudig digitaal kunt verzamelen en implementeren in een dashboard. "Op basis van data kun je modellen maken en voorspellingen doen. Als adviseur nemen we ook de ervaringen van andere telers mee. Door kennis uit te wisselen zijn we steeds beter in staat de juiste aanpak te bepalen. Samen met de teler."

De interesse in het planmatig inzetten van biologie zien de mannen groeien. "Het is verstandig om hier als teler nu al mee bezig te zijn. Nu heb je nog een vangnet met chemische middelen. Als dat straks verdwijnt, heb je de benodigde kennis en ervaring opgedaan om biologie effectief in te zetten."



**'WIJ STUREN MENSEN  
AAN DIE ONS PRAKTISCH  
HEBBEN OPGEVOED'**



De broers Thom (28 jaar) en Job (21 jaar) van Mullekom namen begin dit jaar, samen met hun zussen Anke en Lieke, het familiebedrijf over van hun ouders. John Hopman, senior relatiemanager tuinbouw bij ABAB, was als adviseur nauw betrokken bij de generatiewisseling bij de Noord-Limburgse komkommer- en aardbeienteler.

**Tekst:** Ron Meijers

**Fotografie:** Wim van Groenendaal

Het zaadje voor het familiebedrijf werd geplant in 1987 in het Brabantse Helenaveen. Later verkaste het bedrijf naar het toen nog onontgonnen buitengebied van Grashoek, in Noord-Limburg. “Toen pap en mam hiernaartoe kwamen, lag er niet eens een fatsoenlijke weg en waren er nog geen nutsvoorzieningen”, vertelt Thom van Mullekom over de pioniersrol van zijn ouders in het tuinbouwgebied. “In 2012 besloten ze hun bedrijf te verkopen, om pal ernaast opnieuw te bouwen”, doelt hij op de huidige locatie van de komkommerkwekerij Multigrow Grashoek. “Het aardbeienbedrijf van de buurman hebben we in 2020 weer teruggekocht. Zo zijn we de aardbeienteelt ingerold”, verwijst Job van Mullekom naar MultiFresa, de tweede tak van het familiebedrijf. Niet veel later werd in Meijel nog een aardbeienkas overgenomen.

### **Niet vanzelfsprekend**

De twee zussen van Thom en Job zijn medeaandeelhouder van het bedrijf; hun broers hebben echter de dagelijkse leiding. Opgegroeid tussen de komkommers, leken de broers al voorbestemd voor een rol in het familiebedrijf. Beiden kozen echter aanvankelijk voor een ander carrièrepad. “Op een gegeven moment vroeg ik mezelf af: wat ik nu voor anderen doe, kan ik dat niet thuis ook?” zegt Thom van Mullekom,

die een universitaire master in Finance op zak heeft en na twee jaar in loondienst elders eind 2019 toetrad tot het familiebedrijf. Eerst als financieel en operationeel manager. In 2021 werd hij mededirecteur, toen nog samen met zijn ouders. Job, zes jaar jonger dan Thom, wilde kok worden. “Tijdens de coronapandemie ben ik thuis gaan meedraaien, met het idee later weer terug de keuken in te gaan. Maar ik ben blijven hangen”, legt hij uit dat ook bij hem het bloed kroop waar het niet gaan kan.

“Met de ouders Dion en Rosalie heb ik vele gesprekken gevoerd over de opvolging”, vertelt John Hopman van ABAB. Hij is sinds 2017 nauw betrokken bij het bedrijf. “Kort nadat Thom in het bedrijf kwam, zijn we met de hele familie een aantal avonden om de tafel gaan zitten om te bespreken hoe iedereen de toekomst voor zich zag. De gemaakte afspraken zijn uiteindelijk vastgelegd in een familiestatuuut, dat de belangen van zowel het bedrijf als de familie beschermt.”

### **Niet langer ‘het zoontje van ...’**

De generatiewisseling betekende niet dat de ouders met pensioen gingen. “Pap wil zo lang mogelijk tussen ‘zijn’ komkommers blijven rondlopen. Dat was

ook zijn wens”, vertelt Job van Mullekom. De stap van ‘zootje van’ naar ‘de baas’ was niet gemakkelijk voor de jonge ondernemers. “Wij sturen mensen aan die ons praktisch hebben opgevoed. In het begin hadden we daar wel wat moeite mee. We hebben hierover gepraat met medewerkers. Ook ABAB heeft gesprekken met hen gevoerd, waardoor we een duidelijk beeld hebben gekregen van hun verwachtingen”, legt Thom van Mullekom uit.

### Vooruitkijken

“Dion en Rosalie zijn ruim op tijd gaan nadenken over de opvolging en hebben een toekomstbestendig bedrijf achtergelaten”, zegt Hopman. “Ze hebben gelukkig altijd al ver vooruitgekeken. Dat moeten wij ook”, aldus Thom van Mullekom. “We zijn bijvoorbeeld al intensief bezig met de energietransitie, anders verliezen we straks ons bestaansrecht. We willen toch zeker dertig jaar actief zijn in het bedrijf, dus je moet wel ver vooruitkijken”, weet broer Job. “Het bijzondere aan deze twee jonge ondernemers is dat ze over de horizon van vijf jaar kijken, terwijl leeftijdsgenoten zogezegd niet eens weten wat ze vanavond gaan eten”, aldus Hopman.

### Familierelaties prioriteit

Het allerbelangrijkste uitgangspunt in het familiestaatut is dat familie altijd vóór het bedrijf gaat. “Wat

er ook gebeurt, we willen met kerst gezellig met z’n allen aan tafel kunnen zitten”, zegt Thom van Mullekom. “Dat staat ook letterlijk zo in het familiestatut”, vertelt Hopman, die weet dat het niet altijd even makkelijk is om familie en bedrijf te scheiden. “Je kunt bijvoorbeeld zakelijke beslissingen niet laten beïnvloeden door persoonlijke emoties en moet de grens tussen werk en privé bewaken. Daarom heb ik tijdens een van onze eerste gesprekken voorgesteld om als het over het bedrijf gaat te stoppen met ‘pap’ en ‘mam’ te zeggen”, vertelt John van Mullekom. “Ik vond het eerst gek om pap op het werk opeens ‘Dion’ te noemen”, zegt Job van Mullekom, die nog thuis woont. “In dat opzicht heb ik het wat makkelijker”, beseft zijn broer. “Ik kan eenvoudiger afstand nemen van het werk.”

### Gebroederlijk samenwerken

Naast de relatie tussen ouders en kinderen speelt natuurlijk ook de band tussen de twee broers en de verhouding tot hun zussen een rol. “De relatie tussen twee broers die samen een bedrijf gaan leiden is minstens zo belangrijk als die tussen de ouders en de kinderen die het bedrijf overnemen. Die overlap duurt een stuk korter dan de tijd dat Thom en Job en hun zussen nog vennoten zijn”, legt John Hopman uit. Voor een broedertwist vrezen de twee niet. “We zijn heel verschillend. Daardoor vullen we elkaar ook



Thom en Job van Mullekom met hun ouders





Thom van Mullekom, John Hopman en Job van Mullekom

goed aan”, vertelt Job van Mullekom. “Natuurlijk is er weleens wrijving, maar juist omdat we familie zijn, kunnen we dat makkelijk naast ons neerleggen”, gaat hij verder. “Ik was de oudste thuis en Job de jongste, met Anke en Lieke qua leeftijd ertussenin. Dus je hebt van huis uit een bepaalde hiërarchie, die je op het werk moet loslaten”, legt Thom van Mullekom uit.

### **Jaarrekeningen op tafel**

“Ik vind het lovenswaardig hoe open en eerlijk iedereen naar elkaar toe was op de familieavonden. Zo voorkom je dat er spanningen ontstaan. Ook wat betreft de financiën”, weet Hopman. “De jaarrekeningen lagen bij ons altijd open en bloot op de keukentafel; iedereen wist ongeveer wat

er binnenkwam. Alleen komen er bij een bedrijfs-overname andere cijfers ter sprake en krijg je te maken met begrotingen. Dat zijn zaken die je samen goed moet doorspreken”, vertelt Thom van Mullekom.

### **Geen deur dichtgetimmerd**

“Een familiestatuu t schept voor iedereen duidelijkheid en bevordert de transparantie. Toen we aan het statuut begonnen, had Thom al besloten toe te treden. Job was destijds achttien. Dan zou je nog niet zo’n beslissing moeten willen nemen, dus hebben we de deur open laten staan. Net als voor Anke en Lieke. Als ze net als Thom en Job ooit de dagelijkse leiding op zich willen nemen, kan dat”, besluit Hopman.



**Contact**

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

**Aan dit nummer werkten mee:**

Mario Bentvelsen / Roger Engelberts / An-  
nemie Gerbrandy / Mike Gitzels / Ashley  
Grobben / Gery Kouwenhoven / Ank van  
Lier / Ron Meijers / Jeannet Pennings / Lise  
Schregardus / Jacco Strating / Ton van der  
Vliet

**Coverfoto:**

Lianne Torn-Boschman / Salted by Salt

**Fotografie:**

Brightlands Campus / Foodhub / Wim van  
Groenendaal / Astrid Grootsholten / Rijk  
Zwaan / Johan Seijbel / Sharon Schouten /  
Svensson / Lianne Torn-Boschman

**Vormgeving:**

Diseno Vormgeving

**Druk:**

Vellendrukkerij BDU BV

**Uitgever:**

Jacco Strating

**Samenwerken met of  
adverteren in KAS?**

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

**Abonnement**

Vul het contactformulier in op [www.kasmagazine.nl](http://www.kasmagazine.nl) en ontvang KAS ieder kwartaal voor € 39,50 per jaar. Abonnementen op KAS worden ieder jaar automatisch verlengd. Beëindiging van het abonnement kan door uiterlijk drie maanden voor het einde van de lopende abonnementsstermijn per mail op te zeggen. Indien u meerdere exemplaren van KAS wilt ontvangen binnen uw organisatie, kunt u contact opnemen via [jacco@kasmagazine.nl](mailto:jacco@kasmagazine.nl) voor een speciaal aanbod. Aanpassingen van abonnementsgegevens kunnen eveneens via het contactformulier op [www.kasmagazine.nl](http://www.kasmagazine.nl).

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

**KAS Media**

KAS Media richt zich specifiek op content-productie voor eigen gebruik. Van artikelen, podcasts en video's tot eigen

magazines en complete mediaproducten. Neem voor informatie contact op via [info@kasmagazine.nl](mailto:info@kasmagazine.nl) of kijk op [www.kasmagazine.nl](http://www.kasmagazine.nl) voor de factsheet.

**Disclaimer/copyright:**

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

**Privacy**

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



## 2 KEER KAS IN DECEMBER!

In december ontvang je niet één maar twee magazines door de bus. Bij de reguliere uitgave van KAS krijg je namelijk ook weer de special 'KAS Werken & Leren'. In dat tweede magazine gaat alle aandacht uit naar de mensen die deze sector dag in dag uit draaiende houden. De oude rotten in het vak en de jonge talenten vertellen over hun ervaringen, hun functie en hun ambitie om anderen enthousiast te maken over werken in de tuinbouw. Maar ook ontwikkeling komt aan bod. Want wie al in de sector werkt, moet zich wel blijven ontwikkelen om met de sector mee te groeien. Wil je jouw bedrijf en medewerkers ook in de spotlights zetten? Doe dan mee, informeer naar de mogelijkheden en meld je voor 11 oktober aan via [info@kasmagazine.nl](mailto:info@kasmagazine.nl). Heb je redactionele tips van andere aard, wil je samenwerken met KAS of adverteren? Neem dan eveneens contact met ons op.



# ONLINE

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

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



Meld je aan voor de  
gratis nieuwsbrief.



# We vieren 100 jaar Rijk Zwaan

Het is een geschiedenis vol verhalen van onze mensen die een eerste idee ontwikkelden, een verandering doorvoerden of het allereerste zaadje plantten dat leidde tot de innovaties van Rijk Zwaan vandaag de dag. Het motto van Rijk Zwaan, 'stoer doorgaan', zit ingebakken in het DNA van het bedrijf. Met oog voor innovatie en vooruitgang blijven we pionieren en nieuwe wegen inslaan.

We zijn erg dankbaar voor de bijdragen van medewerkers, klanten en partners aan het succes en kijken uit naar vele vruchtbare jaren van samenwerking en groei. Dit is het begin van onze volgende eeuw!

[www.rijkzwaan.com/100jaar](http://www.rijkzwaan.com/100jaar)

**100 jaar met mensen, pionieren en 'stoer doorgaan'**



**RIJK ZWAAN**  
100 YEARS