

KAS MAGAZINE 2022  
NUMMER 4 / € 9,95

# KAS

VOOR TUINBOUWONDERNEMERS

BART VAN KESTER:  
**'UITEINDELIJK  
KOMT ALLES GOED'**

VERDER IN DEZE KAS: VREUGDENHIL / DE WILGENLEI / VERTIGO / PLANTHUNTERS /  
GARDENER'S PRIDE / ANTHURA / ULTRAMINS / WHC / LINKTHINGS EN MEER...

# *Rijk Zwaan introduceert eerste tomatenrassen met hoge resistentie tegen ToBRFV*

Het Tomato Brown Rugose Fruit Virus of ToBRFV veroorzaakt wereldwijd grote economische verliezen in de tomatenteelt. Wij bieden telers nu de best presterende hybriden onder het Rugose Defense label. Waaronder cocktail-, cherry tros en los-, trosmidden- en mini-pruim tomatenrassen. De tomatenrassen van Rijk Zwaan met een hoge resistentie tegen ToBRFV zijn te combineren met alle commercieel verkrijgbare onderstammen.

*Meer weten? Bezoek:  
[rijkzwaan.nl/rugose-defense](http://rijkzwaan.nl/rugose-defense)*

 **Rugose  
DEFENSE**  
Healthy Produce, Peace of Mind

  
**RIJK ZWAAN**



# NOOIT **UITGEGROEID**

Nee, je ziet niet dubbel. Je ontvangt dit keer écht twee magazines. Naast deze reguliere KAS-uitgave, hebben we namelijk een 'special' gemaakt over werken en leren in de tuinbouw. In voorgaande jaren maakten die verhalen nog deel uit van de 'gewone KAS', dit keer zijn ze gebundeld in een apart magazine.

Het is het vijfde achtereenvolgende jaar dat we dit thema zowel binnen als buiten de tuinbouw onder de aandacht brengen. Dankzij het magazine en de bedrijven en personen die zich daarin presenteerden, maakten duizenden studenten op mbo-, hbo- en universitair niveau de laatste jaren kennis met onze mooie sector. Sommigen van hen hadden wel al groene ambities, anderen hadden überhaupt nog nooit aan een carrière in de tuinbouw gedacht.

Of zij uiteindelijk allemaal in de tuinbouw aan het werk zijn gegaan? Sommigen wel, zo blijkt uit de

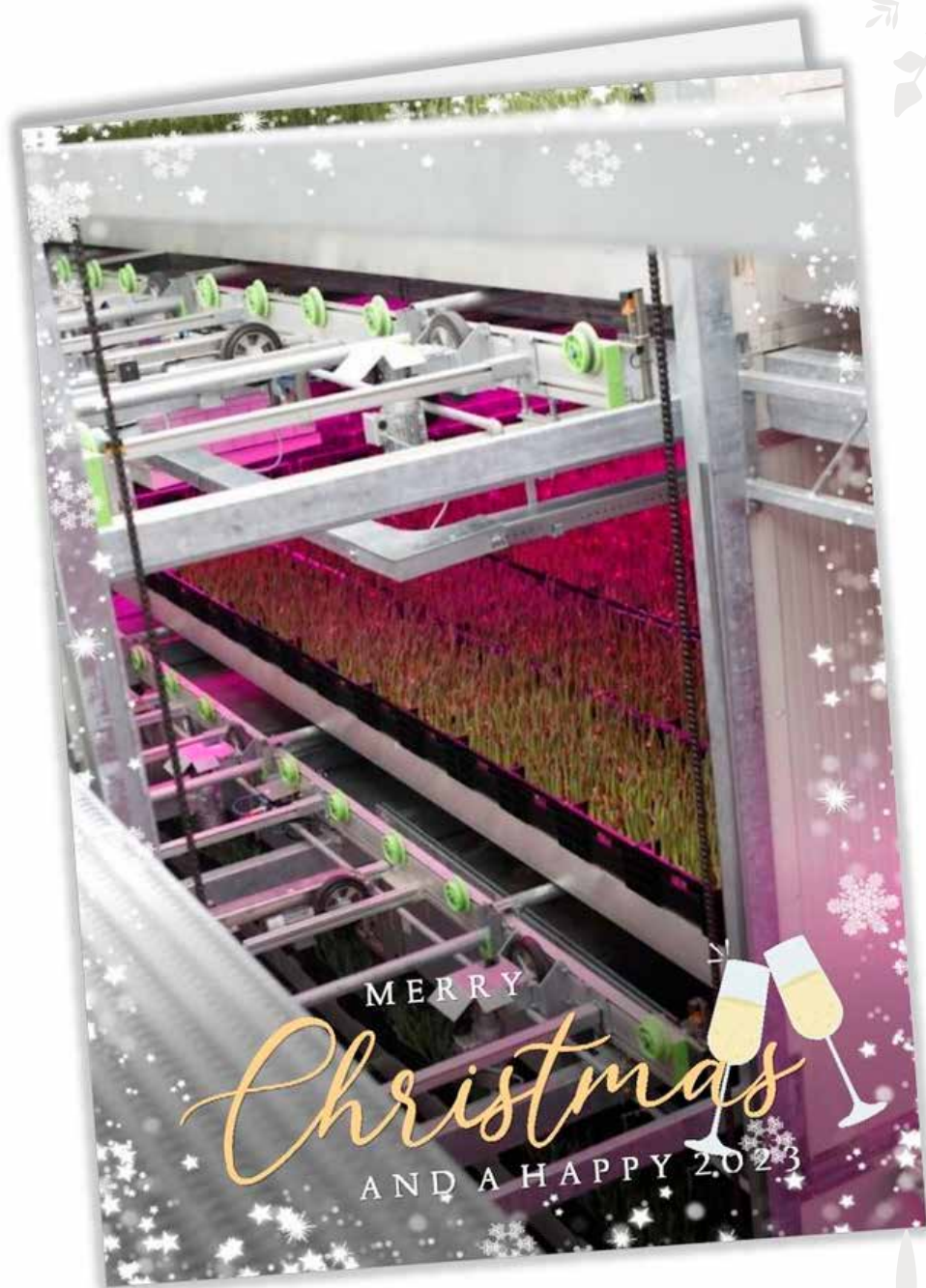
opgevulde vacatures. Velen ook niet, zo eerlijk moeten we zijn. Maar als de tuinbouw nu in ieder geval bij hen op de radar staat, als de ervaringsverhalen in KAS hebben bijgedragen aan een positiever beeld van de sector en als opleidingen vaker studenten gaan afleveren voor stages of traineeships in de tuinbouw, is dat al pure winst. En wie weet waartoe dat in de toekomst leidt. Het is als een zaadje dat wordt geplant en langzaam uitgroeit tot iets bijzonders.

In KAS Werken & Leren van 2022 laten we opnieuw ruim 40 enthousiaste medewerkers uit de tuinbouw aan het woord. Zij werken bij 25 verschillende bedrijven in de meest uiteenlopende functies. Hopelijk weten zij studenten ook dit keer weer te raken met hun verhalen. Maar misschien geven zij jou ook wel die ene prikkel voor weer een nieuwe stap in jouw tuinbouwcarrière. Een nieuwe uitdaging die ervoor zorgt dat jij elders opnieuw tot bloei komt. Want uitgroeid, dat ben je nooit.

Jacco Strating  
Uitgever KAS Magazine



# GROW WITH US IN 2023



KG is een wereldwijde specialist op het gebied van Turn-key projecten in de glastuinbouw. Wij zijn kassenbouwers en installateurs van alle technieken in de moderne glastuinbouwbedrijven. De afgelopen 50 jaar zijn we blijven innoveren en kunnen wereldwijd de complete oplossing bieden op het gebied van onder anderen automatisering, zonwering, watertechniek en kweektafelsystemen. In 2023 groeien wij graag met u verder. Wij wensen u mooie feestdagen en een prettige jaarwisseling.

**KG SYSTEMS**

[WWW.KGSYSTEMS.NL](http://WWW.KGSYSTEMS.NL)



**KG GREENHOUSES**

[WWW.KGGREENHOUSES.COM](http://WWW.KGGREENHOUSES.COM)



**GROEIEN**

- Praktijkgericht onderzoek / 10
- Schermen én ventileren / 26
- Ultrasoon geluid in het water / 62
- Meer paprika, minder energie / 74

**VERDUURZAMEN**

- Meer biodiversiteit OVATA / 14

**INNOVEREN**

- Einde aan verspilling / 30
- Revolutionaire sensor / 40
- Innoveren in crisistijd / 64
- Samen transitie aanjagen / 68

**GEZONDHEID**

- Aanpak wolluis in Skimmia / 32

**ONTWIKKELEN**

- Sollicitatietraining / 36
- Aandacht aan werknemers / 50

**ENERGIE**

- Keuzes in onzekere tijden / 44

**DIGITALISEREN**

- LinkThings verandert IT / 72

**INTERVIEWS**

- Bart van Kester / 16

**COLUMNNS**

- Alex van der Heiden / 25
- Jolanda Heistek / 43
- Raymond Hedges / 67
- Roger Engelberts / 81

**SERIES**

- Wij van Growers United / 8
- A Growers Climate / 48
- Qredits / 54
- Uit de Greenport / 58
- Lens van Linda / 61
- Brightlands / 78

**VERDER**

- Voorwoord / 3
- Kort van KAS / 6
- Colofon en volgende uitgave / 82



# KORT

6

## SLOPERTJE

Force Group uit Naaldwijk heeft een eigen biermerk geïntroduceerd: het Slopertje. "Vroeger ging het erom hoe je zo snel als mogelijk een kas kon slopen, met restmaterialen werd niet altijd even goed rekening gehouden en de slopers werden aangestuurd door andere slopers. Nu gebeurt dat door goed opgeleide voormannen in een projectmanagers rol, die continue een spel zijn tussen de wensen van de opdrachtgever en de WorkForce. Uit die oude tijd stamt ook de term 'Slopertje'. Om te vieren dat die tijd nu achter ons ligt, hebben we besloten om dit jaar een eigen bier op de markt te brengen met dezelfde naam", aldus het bedrijf. Force Group heeft het biertje in eerste instantie ontwikkeld voor klanten, maar er vinden al gesprekken plaats om het naar commerciële kanalen te brengen. Het biertje werd live in de uitzending op Paprika Horti Newsradio gelanceerd. De ontwikkeling van het biermerk werd begeleid door Jacco van der Graaf van HHM Creative Studio's. Proost!



## GEEF JE KAS WEG!

Bij deze KAS heb je nog een tweede magazine ontvangen: KAS Werken & Leren. Die uitgave is een visitekaartje voor de sector en moet vooral (jonge) mensen buiten de tuinbouw enthousiast maken over werken in de tuinbouw. Maar de ervaringsverhalen zijn ook voor jou als KAS-lezer de moeite waard. Ga er dus lekker voor zitten tijdens de feestdagen en lees de interviews. Heb je KAS Werken & Leren uit? Geef die dan aan iemand buiten de tuinbouw en help mee om de sector op een positieve manier onder de aandacht te brengen!



# FLORI FOOTPRINT TOOL

## Bereken nu zelf onafhankelijk uw product footprints

Eenvoudig en inzichtelijk



Of u het nu doet voor de toekomst van de aarde of omdat uw klanten graag weten of u bewust onderneemt, de berekening van de **milieu-impact** van uw producten is essentieel geworden. Met de Flori Footprint Tool berekent u dat gemakkelijk zelf. Zo weet u nu ook alvast of u straks aan nieuwe overheidsregels voldoet.

Scan de QR code  
en ga vandaag  
nog aan de slag!



Aangeboden door



Powered by **SímaPro**

 [FLORIFOOTPRINTTOOL.COM](https://FLORIFOOTPRINTTOOL.COM)

PERRY DEKKERS & WIM VAN DEN BERG:

# 'MEER WAARDE DOOR MAATWERK'

In het programma Future Proof van Growers United staat de toekomst van tuinbouwondernemers centraal. In een viertal artikelen in KAS spreken telers en medewerkers van de coöperatie zich uit over de thema's die hen bezighouden. Dit keer commercieel directeur Perry Dekkers en marketing manager Wim van den Berg over de toegevoegde waarde van Retailkennis.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Astrid Grootsholten



Om als telerscoöperatie het beste assortiment te kunnen bieden en de beste uitbetailprijs te kunnen realiseren, is het belangrijk om te weten wat er speelt binnen de retail en bij de consument. Het houdt Perry Dekkers en Wim van den Berg dagelijks bezig. “Want volume verkopen is niet ons doel”, zegt Dekkers. “We willen vooral zoveel mogelijk waarde bieden.”

Als marketing manager bij Growers United doet Van den Berg daarom veel onderzoek naar consumentengedrag. “We willen weten wat een consument daadwerkelijk koopt. Zo’n shopperonderzoek bestaat feitelijk uit twee onderdelen: wat zegt een consument en wat doet een consument. Daar kan namelijk verschil tussen zitten, dus is het goed om op beide vragen een antwoord te krijgen. De inzichten die we met dat onderzoek verkrijgen, gebruiken we om gericht verkoopkansen te identificeren. Want uiteindelijk is het doel dat we in kaart krijgen wáár we meer waarde kunnen toevoegen.” Growers United deelt die inzichten vervolgens met de klant, de retailer dus. “Voor retailers is het heel waardevol om te weten wat hun klanten willen. Op basis van die informatie kun je namelijk samen keuzes maken. Over producten, maar bijvoorbeeld ook over verpakkingseenheden, over duurzaamheid of over de promotieplanning gedurende het jaar. Zo’n onderzoek levert heel veel informatie op waarmee je gezamenlijk aan de slag kunt.”

### De taart vergroten

‘Fact-based sturen’ noemt Perry Dekkers dat. “Je hebt er niets aan om alleen op basis van een onderbuikgevoel beslissingen te nemen. Door uit te gaan van feiten en die informatie goed te analyseren, kun je wél de juiste keuzes maken. Daarom stellen we consumenten niet alleen vragen, maar kijken we ook naar kassascandata. Want pas als we goed inzicht hebben, kunnen we over de invulling gaan nadenken.” Alles wat Growers United doet is in het belang van de eigen telers én van de retailers, zo geeft Dekkers aan. “Onze telers denken aan rendement per vierkante meter in de kas, de supermarkten willen meer rendement per vierkante meter in de winkel. Als retail marketing-team maken wij daar een connectie tussen. Niet omdat wij een groter deel van de taart willen, maar omdat we de taart als geheel willen vergroten. We willen dat de consument meerdere momenten per dag vruchtgroenten eet. Op brood bij het ontbijt, als snack in de middag, ‘s avonds in de pasta en bij de borrel als tapas.”

Growers United werkt samen met externe bureaus. “Zoals GfK, een gerenommeerde organisatie, waardoor je direct ook de waarde van het onderzoek valideert”, aldus Van den Berg. “Je kunt wel zelf op de stoep vragen gaan stellen, maar als je een objectief beeld wilt, heb je een panel nodig dat represen-

tatief is voor de doelgroep.” Voor het verzamelen en analyseren van scandata wordt samengewerkt met verschillende onderzoeksbureaus, vaak per land verschillend. “We leveren voornamelijk aan de Europese food retail, er blijft slechts een klein percentage van onze producten in Nederland. Dus moet je die klantinformatie ook in andere landen in kaart brengen”, zegt Dekkers. “Voor ons gaat het om weten wie onze klanten zijn. Wie koopt bij welke retailers? En welke retailer koopt bij ons? ‘One size fits all’ werkt niet, want een Aldi heeft een andere doelgroep dan een Edeka, Albert Heijn heeft andere klanten dan Hoogvliet en bij Tesco komen ook weer andere mensen dan bij Asda. We willen ons daar echt in verdiepen en de verschillen kennen.”

### Dialogo voeren

Door maatwerk te leveren, kun je ook meer waarde leveren, geeft Van den Berg aan. “Wij gaan niet naar een klant met een catalogus met nieuwe producten, maar we gaan in gesprek om samen te bepalen hoe we met onze producten kunnen inspelen op de behoeften van de consument. Daar hebben we allebei het meest aan. Staat duurzaamheid hoog op de agenda, dan moeten we daar een antwoord op hebben. Is volume het belangrijkste, dan moeten we dáár een antwoord op hebben.” Daarnaast wil iedere retailer zich onderscheiden ten opzichte van de concurrentie. “Ook daar kunnen wij met maatwerk op inspelen. We verkopen dus niet aan ‘de markt’, maar aan klant A, B, C en D.”


Dekkers geeft aan dat heel nauw wordt samengewerkt met diverse veredelaars. “Om rassen te ontwikkelen die voldoen aan de teeltomstandigheden die wij graag zouden willen, maar die ook voldoen aan de marktomstandigheden.” De telers worden middels een rassencommissie meegenomen in dit hele verhaal, zo geeft Van den Berg aan. “We bespreken vooraf met hen welke segmenten we met welke rassen gaan telen, zodat we met elkaar een keuze kunnen maken. Deze keuzes worden onderbouwd met data van de prestaties in de teelt en met analyses op smaak en kwaliteit. Hier moet een goede balans zijn om te voldoen aan de wensen van de teler en de retailer.”

### Top 3-speler

Binnen het Future Proof-programma is de ambitie vastgesteld om in 2030 een Europese top 3-speler te zijn in vruchtgroenten. “Om dit realiseren moeten we voldoende volume hebben, maar moeten we vooral de beste zijn”, zegt Dekkers. “We moeten dus excellent opereren om het beste rendement voor onze telers te halen én om ook onze klanten te helpen hun omzet te vergroten. Dat maakt ons een professionele toeleverancier. Dienstverlening speelt daarin een hele grote rol. Daarom investeren we nu ook zoveel in retail marketing.”



**PRAKTIJKGERICHT  
ONDERZOEK HELPT  
BIJ SYSTEEMAANPAK**



Bladluis is voor veel telers een terugkerende uitdaging. Een simpele oplossing ontbreekt. Zeker omdat steeds meer chemische correctiemiddelen wegvallen. “We moeten daarom meer en meer richting een systeembenadering gaan”, benadrukt Guido Halbersma. De productmanager biologie van Van Iperen doelt op een aanpak waarbij de tools die wél voor handen zijn, slim gecombineerd worden. Het team praktijkgericht onderzoek beproeft de verschillende mogelijkheden. Want hoe meer kennis, hoe beter de toepassing.

**Tekst:** Suzan Crooijmans

**Fotografie:** Sharon van den Berg

Signalen uit de praktijk liegen er niet om: bladluis is een serieus probleem. Dit hardnekkige plaaginsect zuigt plantensap waardoor de groei van een gewas vermindert en visuele vervorming kan optreden. Ook scheiden ze honingdauw af. Dat maakt bladeren en vruchten kleverig en vuil, want honingdauw is een ideale voedingsbodem voor roetdauwschimmels. Kortom, bladluis wil je zo snel mogelijk kwijt. En dat zal de komende jaren alleen maar lastiger worden, vreest Halbersma. “Het beschikbare middelenpakket wordt kleiner. Daardoor blijven er maar een paar selectieve stoffen over en ligt resistentieontwikkeling op de loer. Dat zien we nu al gebeuren bij een nieuw genotype perzikluis in paprika.”

### **Biologie als basis**

Natuurlijk zijn er ook biologische producten op de markt. Maar bestrijding met natuurlijke vijanden is ingewikkeld en lukt niet altijd. “Je zal altijd een bepaalde hoeveelheid bladluizen moeten tolereren en dit kan in siergewassen direct problemen opleveren.” Als basis voldoet biologie in principe goed. Een meer sluitend antwoord vraagt echter om een bredere aanpak. Dus om een opeenstapeling van afzonderlijke mogelijkheden. Dat kunnen andere predatoren zijn, maar zeker ook groene middelen en/of mechanische producten. Met aan de voorkant een nauwgezette monitoring en aan de achterkant chemie als noodstop. Over de effectiviteit en werkbaarheid van de verschillende combinaties is volgens de productmanager nog weinig bekend. “Ja, elke leverancier heeft zijn eigen producten onderzocht, maar op het gebied van onder-

linge wisselwerkingen en specifieke effecten op bladluis is nog veel te winnen. Die leegte hopen wij met praktijkgericht onderzoek te vullen.”

### **Van klein naar groot**

Dat praktijkonderzoek begon klein en eenvoudig. De proefjes die Halbersma deed waren vooral om zijn eigen kennis en die van zijn collega's te vergroten. “De informatie werd ook door telers opgepikt en leidde al snel tot weer nieuwe vragen. Het werd te groot om ‘er eventjes bij’ te doen en dus startten we de afdeling praktijkgericht onderzoek.” In 2020 trekt Van Iperen Sacha Bakx aan om de proeven professioneler op te pakken. Later komt daar Manon van Weenen bij. Samen met Halbersma onderzoekt het team vooral knelpunten in de biologie en gewasbescherming. Het liefst volledig in eigen beheer, vanwege de onafhankelijke rol die de tuinbouwtoeleverancier nastreeft. Soms is er ook een fabrikant bij betrokken of worden bepaalde onderdelen uitbesteed. “Want we bezitten voorlopig niet de benodigde apparatuur en technieken om bepaalde berekeningen of testen uit te voeren. Daarvoor is samenwerking vereist. Net zoals onze onderzoeken altijd samen met onze klanten plaatsvinden. Vaak op een van hun teeltlocaties. Dichtbij de praktijk, dus.”

### **Praktijkproeven**

Op dit moment lopen er drie praktijkproeven met bladluisbestrijders. “Daarnaast levert ook de meerjarige gaasproef in chrysant veel bruikbare informatie op”, ver-

telt Van Weenen. Die laatste is een schoolvoorbeeld van de beoogde systeemaanpak. "Door een fijnmazig tripsgaas in de luchtramen te bevestigen, onderzoeken we of de invlieg van insecten, waaronder ook luizen, geremd kan worden. Onze aanname is dat een lagere insectendruk jaarrond, effect heeft op het succes van de geïntegreerde gewasbeschermingsstrategie." Bij het project zijn meerdere partijen betrokken, Van Iperen verzorgt de plaagmonitoring. "We zien inderdaad dat een lagere invliegdruk de populatieopbouw en slagkracht van predatoren ten goede komt. Sowieso omdat er minder vaak chemisch ingegrepen moet worden. Daardoor blijft het systeem meer in evenwicht." Goed voor de teelt en voor de portemonnee. En die conclusie ziet de onderzoekster ook vertaald in de praktijk. "Sinds we twee jaar geleden begonnen met dit onderzoek, hebben meerdere telers daadwerkelijk insectengas kassen aangebracht in hun kassen. Dat er daadwerkelijk wat gebeurt met onze resultaten, ja, dat is het mooiste van mijn vak."

### **Uitzetten, monitoren en delen**

De specifieke bladluisproeven hebben een andere opzet. Bij twee worden wekelijks eieren van de groene gaasvlieg (*Chrysoperla carnea*) en de galmug (*Aphidoletes aphidimyza*) verstrooid in het gewas. Het team werkt daarbij respectievelijk met materiaal van Biobest en materiaal van Koppert. Van Weenen legt uit: "Op beide locaties werken we met een andere dosis. En door minimaal gebruik te maken van preventieve middelen, kunnen we goed monitoren hoe de werking van de predatoren verloopt. Wederom bij chrysantentelers, ja. Voornamelijk omdat zij op dit moment de grootste knelpunten ervaren."

Mede daarom koos Van Iperen ook voor bladluis tijdens de gewasbeschermingsdagen bij Vertify. Vanaf eind augustus voert het team daar een onderzoek uit met Bioline materiaal in zes verschillende vakken met potchrysaant. "Alle

vakken hebben we direct na het planten opzettelijk geïnfecteerd met katoenluis. Vervolgens zijn we er vijf gaan behandelen met biologische bestrijders *Aphidius colemani* en *Aphidoletes*. Eén vak geldt als controlegroep, deze planten staan onder een gaaskooi en blijven onbehandeld. Hier hebben de luizen dus vrij spel." De onderzoekers zetten de sluipwespen en galmuggen wekelijks uit volgens de gangbare doseringen. Daarnaast wordt een aantal vakken ook nog bespoten met niet-selectieve intergreerbare middelen die de biologie ondersteunen. Van Weenen volgt het verloop van de proeven en brengt regelmatig verslag uit.

### **Puzzel met meerdere stukjes**

"Wat in ieder geval opvalt, is dat de situatie in de kooien enorm uit de hand loopt. De luispopulatie is daar zeker in de zomermaanden geëxplodeerd. In de vakken met enkel biologie is de druk veel lager, het effect van de uitgezette bestrijders lijkt dus groot. En daar waar we de behandeling hebben aangevuld met extra middelen, zien we nog meer resultaat." Dat zijn uitkomsten die zowel de technisch specialisten als telers meer inzicht geven in de (wissel) werking van producten en methodes. Tegelijkertijd benadrukt Halbersma dat er ook nog veel vraagtekens zijn. "We hebben pas een paar stukje van de hele puzzel onderzocht. Maar elk stapje helpt ons bij de verdere vergroening van de tuinbouw. We gaan de ontwikkelde inzichten zeer binnenkort testen op grotere schaal in de praktijk. En natuurlijk starten we ook weer nieuwe onderzoeken op." Elke twee weken inventariseert het team daartoe alle binnengekomen vragen. Welke zijn interessant of dringend genoeg om te verwerken in een praktijkproef? "Soms volstaat ook een literatuurstudie of doorverwijzing naar andere experts", besluit Van Weenen. "Er zijn verschillende manieren om kennis te verzamelen en te delen. Uiteindelijk gaat het erom dat de praktijk met onze resultaten aan de slag kan. En ik ben trots dat ik daaraan bij kan dragen."





**'WE HEBBEN PAS EEN PAAR STUKJES VAN DE  
PUZZEL ONDERZOCHT. MAAR ELK STAPJE  
HELPT ONS BIJ VERDERE VERGROENING  
VAN DE TUINBOUW'**

# MEER BIODIVERSITEIT

Het thema Biodiversiteit staat maatschappelijk hoog op de agenda, maar binnen de glastuinbouw was daar tot voor kort nog onvoldoende aandacht voor. Het Innovatiepact van Greenport West-Holland is daarom het project Functionele biodiversiteit gestart. Binnen dit project is een Community of Practice (CoP) actief, die meer biodiversiteit in de Greenport wil realiseren.

**Tekst:** Annemarie Gerbrandy

**Fotografie:** Daniëlle Jiskoot

Doel van de Community of Practice is om door samen te werken tot innovaties te komen die partijen individueel niet kunnen bereiken, legt Eveline Stilma uit, community-manager Biodiversiteit bij Greenport West-Holland. "Individuele ontwikkelingen krijgen daardoor meer draagvlak en impact. De ambitie van de CoP Functionele biodiversiteit is om in de Greenport tot meer biodiversiteit te komen, op een wijze dat iedere partij daar op zijn eigen manier baat bij heeft."

14

## Biodiversiteit versnellen

De Community of Practice werd in 2020 opgericht, bestaande uit een kernteam en vier werkgroepen rond de thema's biodiversiteit in en rond de kas en biodiversiteit in de stad. Deelnemers aan deze werkgroepen zijn ondernemers, overheden en kennisinstellingen. De afgelopen jaren hebben ook andere initiatieven zich bij de CoP aangesloten. "Als je projecten deelt, kan er versnelling optreden", zegt Stilma. "De Greenport wil een vliegwiel aanzwengelen om biodiversiteit te stimuleren."

Biodiversiteit is een spannend, maar ook heel belangrijk onderwerp voor de glastuinbouw, aldus de community-manager. "De tuinder heeft geleerd dat buiten alles strak en veilig moet zijn, om insecten en plagen buiten de deur te houden. Echter, verschillende soorten planten trekken verschillende soorten insecten aan. Het maakt uit wat er staat. We weten uit literatuur, onderzoek en de akkerbouwpraktijk dat het mogelijk is om met kruiden natuurlijke vijanden aan te trekken. Zij houden de plagen buiten onder controle. Als er natuurlijke vijanden én plagen gedijen op het gewas, is er sprake van een ecologisch evenwicht. Als ik hierover met tuinders spreek, kijken ze mij geïnteresseerd aan. Het is een andere manier van denken."

## Kansen en risico's

Greenport West-Holland faciliteert in de biodiversiteits-

ambitie het samenwerken van diverse andere organisaties die zich verbonden hebben in de CoP Biodiversiteit, zoals Glastuinbouw Nederland, telers, toeleveranciers, gemeenten, Wageningen University & Research (WUR) en provincie Zuid-Holland. Vanuit Glastuinbouw Nederland zijn in het Oostland de kansen en risico's van biodiversiteit in kaart gebracht en is gesproken met overheden. Aan de hand hiervan is een ontwerp biodiversiteit opgesteld, dat dit voorjaar bij vier teeltbedrijven is aangelegd. Onderzoekers hebben de beplanting specifiek uitgezocht om zoveel mogelijk natuurlijke vijanden aan te trekken. De WUR gaat twee jaar lang monitoren op insecten in de beplanting.

Doel van het project van samenwerkende organisaties is om biodiversiteit in glastuinbouwgebieden te vergroten, zodat de plaagdruk in de kassen afneemt of door de beplanting in ieder geval gelijk blijft, zegt Eveline Stilma. "Dat doen we niet alleen door kruidenranden aan te leggen, maar ook door het planten van bomen en struiken en het creëren van overwinteringsmogelijkheden. We willen een ecosysteem realiseren voor voedsel, vocht, veiligheid en voortplanting. Dat betekent ook dat er houtblokken, insectenhôtels en vogelkasten zijn aangelegd/opgehangen."

## Project uitrollen en kennis delen

Volgens Stilma is het project het eerste half jaar naar wens verlopen; er zijn geen plagen uit de hand gelopen, zegt zij. "De telers hebben in ieder geval niet de noodklok geluid. We willen de pilot nu over meerdere bedrijven uitrollen en de opgedane kennis delen. Het project is bottom-up georganiseerd, ontworpen vanuit de literatuur en wordt na de aanleg wetenschappelijk gemonitord in de praktijk. We moeten leren door aan de slag te gaan en ervaring op te doen over wat wel en niet kan."



## BINNEN EN BUITEN DE KAS

Teeltmanager Willem van Bommel van succulentenspecialist OVATA in Bleiswijk is enthousiast over het Biodiversiteitsproject Oostland. „We zijn door Greenport West-Holland benaderd of we aan de pilot wilden meedoen. Vanuit het oogpunt van weerbaar telen waren we al bezig met biodiversiteit ín de kas, dit is een mooi project om er buiten naast te doen.” Een interessant gegeven is dat de pilot wetenschappelijk wordt benaderd, vindt Van Bommel. Er wordt gekeken welke soorten en rassen beplanting de biodiversiteit vergroten, zegt hij. Daarnaast zijn op de 250 m2 oppervlakte biodiversiteit een insectenhotel, een leemhoop en houtblokken met gaten erin aangebracht. De insecten gebruiken de leem om hun nest-

jes in het insectenhotel en de houtblokken te bouwen. Van Bommel vertelt dat uit tellingen is gebleken dat bij OVATA de gaasvlieg is gesignaleerd. Dat is interessant, zegt hij, want gaasvliegen vangen allerlei soorten tripsen weg. „Daarnaast hebben we in de slootkant kruiden uit de kas ingezaaid. Op die manier wordt de bodem gevoed door gewasresten uit de kas. Van de kruiden maken we tevens een soort thee, dat in het watersysteem wordt gebracht in het kader van weerbaar telen.” Van Bommel vindt het Biodiversiteitsproject een mooie vervolgstap op het weerbaar telen op het bedrijf. „Als je de biodiversiteit buiten óók voor elkaar hebt, vormt het samen met de biodiversiteit in de kas een mooi geheel.”



BART VAN KESTER:

# 'DE DINGEN NOOIT **OP HUN BELOOP LATEN'**

Begin 2022 werd Bart van Kester (25) mede-eigenaar van leliekwekerij Qualily. Hij nam daarmee afscheid van de chrysanthe, het product dat vele jaren binnen zijn familie werd geteeld. Een lastige beslissing, maar volgens Bart wel de enige juiste keuze. Hoewel hij in zekere zin druk voelde om de familienaam op de gevel te houden, kreeg hij van zijn vader en oom alle ruimte om zijn eigen weg te gaan. "Ik heb gekozen voor de toekomst."

Tekst: Jacco Strating, Fotografie: Linda Straathof

Jarenlang was R&A van Kester een begrip binnen de chrysantenteelt. Het bedrijf groeide uit tot een kwekerij van 4,5 hectare en richtte zich met een onderscheidend product hoofdzakelijk op de Oost-Europese markt. Als kind deed Bart van Kester al de nodige klusjes in de kas en onder de vleugels van vader André en oom René groeide hij langzaam binnen het bedrijf. Bart volgde een tuinbouwstudie in Delft en ging tijdens zijn studie steeds meer uren draaien in het familiebedrijf, ook al wist hij nog niet precies welke kant hij op wilde. "Ik had wel een binding met de tuinbouw gekregen, dus wilde wel iets in de sector doen. Maar dat hoefde voor mij niet zozeer op de tuin. Ik wilde eerst ook nog verder studeren, maar omdat het zo goed beviel op het bedrijf, ben ik uiteindelijk toch met mijn vader en oom om de tafel gegaan om het over de toekomst te hebben."

### **Alleen weinig toekomst**

Anderhalf jaar werkte Bart op de chrysantenkwekerij, waarbij hij steeds meer taken ging oppakken. Begin 2020 zou hij in de zaak komen, maar toen kwam corona. "We hebben het moment van instappen toen nog even uitgesteld. In het begin van de coronaperiode had de tuinbouw het lastig en mijn vader en oom wilden mij niet in die moeilijke situatie laten starten. Toen bleek dat het toch een goed jaar werd en ik gewoon het hele seizoen had meegedraaid, ben ik alsnog met terugwerkende kracht vanaf 2020 partner geworden." Bart keek daarbij ook nadrukkelijk naar de toekomst van de chrysantenkwekerij. Zijn vader en oom waren de zestig inmiddels gepasseerd en het opvolgingsvraagstuk werd steeds serieuzer. "Ik wilde het bedrijf heel graag voortzetten", zegt Bart. "Maar we waren het er ook over eens dat ik in mijn eentje met alleen deze kwekerij te weinig toekomst zou hebben. We draaiden fantastisch en onze naam in de chrysanten was heel goed, maar als je ziet wat er in de chrysantenwereld tegenwoordig allemaal gebeurt en wat er wordt gebouwd, dan is dat als onderne-

mer alleen lastig bij te houden. Dus ja, ik wilde wel door, maar niet alleen."

R&A van Kester maakte op dat moment nog deel uit van VannoVa, het chrysantencollectief waarvan René en André samen met Laurens van der Lans aan de basis hadden gestaan. "We werkten dus al langere tijd goed samen met collega-ondernemers, maar die samenwerking beperkte zich vooral tot verkoop en marketing. Daarom ben ik in gesprek gegaan met Yeald, dat ondernemers in de tuinbouw adviseert en ondersteunt bij onder andere fusies en samenwerkingen. Wij zijn eerst binnen de chrysantenwereld gaan kijken naar kandidaten voor samenwerking, maar toen daar geen mogelijkheden lagen, zijn we ook daarbuiten op zoek gegaan. Zo kwamen we uit bij Qualily."

### **Direct goed gevoel**

Qualily, dat een hoogwaardige kwaliteit lelies teelt, was op zoek naar een nieuwe tuin om te centraliseren en de locatie van R&A van Kester in het Westlandse Kwintsheul paste daar goed bij. Ze waren niet zozeer op zoek naar een extra partner, maar na enkele goede gesprekken met elkaar hebben gehad, werd eind 2021 besloten om de chrysantenkwekerij op te laten gaan in Qualily. Bart werd mede-eigenaar van het bedrijf. "Het was best een lastige beslissing. Ergens voelde ik de druk om de chrysantenteelt door te zetten en de familienaam op de gevel te houden, maar voor mij persoonlijk hoefde dat niet per sé. De steun van mijn vader en oom gaf toch wel de doorslag. Zij gaven mij de ruimte om mijn eigen keuzes te maken en buiten de chrysanten aan de slag te gaan. Het gevoel bij Qualily was direct goed, dus ben ik ervoor gegaan."

Volgens Bart past Qualily goed bij hem. "Het is een bedrijf dat voor kwaliteit kiest, een koploper in de markt, waar hard wordt gewerkt en waar iedereen open en eerlijk naar elkaar toe is. Qualily heeft nu vier productielocaties, waar

A man with short brown hair and a light beard is sitting and smiling. He is wearing a white polo shirt with horizontal black stripes and light blue jeans. His right hand is resting on his chin. The background is a plain, light grey wall.

'IK WILDE WEL DOOR  
MET HET BEDRIJF,  
MAAR NIET ALLEEN'

'IK ZAL MIJ  
DE KOMENDE  
JAREN ALS  
ONDERNEMER  
MOETEN  
BEWIJZEN'



een totaalassortiment lelies wordt geteeld. Daarnaast hebben we een hub op de veiling in Naaldwijk, van waaruit onze klanten worden bediend. Ik ben nu deels werkzaam op de locatie in Kwintsheul en neem deels de externe verkoop binnen Qualily op mij. Dit houdt in dat ik veel met bestaande klanten in gesprek ga om onze relatie te beheren en daarnaast juist op pad ga om nieuwe klanten te binden. Dit alles om iedere klant zo goed mogelijk naar wens te kunnen bedienen. De komende jaren zal ik als partner dan steeds verder in de organisatie groeien, zo is de bedoeling. We kijken gewoon hoe het loopt en nemen de tijd om dat op een natuurlijke manier te laten verlopen.”

### **Van bulk naar specialties**

Door het samengaan met Qualily moest Bart afscheid nemen van de chrysant. Dat is best even schakelen, geeft hij toe. “Het zijn toch wel twee verschillende producten. Bij lelies is de kwaliteit van de bol essentieel, maar ook de arbeid is anders dan in de chrysanten. Je bent constant bezig om de kwaliteit te bewaken en moet daar bovenop blijven zitten. Als je de juiste bollen hebt ingekocht en die vervolgens hebt geplant, dan zijn watergift en klimaat heel belangrijk. Maar ook de afzet is anders. Waar wij ons met de chrysanten vooral op Oost-Europa richtten, is de afzet van lelies meer versnipperd. Elk gebied heeft zijn eigen voorkeuren, dus teel je verschillende soorten voor verschillende doelgroepen. Van de bulkproductie in de chrysant zijn we dus overgestapt op de teelt van specialties. Op onze nieuwe tuin in Kwintsheul telen wij nu zes verschillende kleuren lelies.”

Bart begint steeds meer feeling te krijgen bij de lelie, zo geeft hij aan. “Maar ik neem natuurlijk zelf ook kennis en ervaring mee vanuit de chrysantenteelt. Op ons bedrijf zijn we altijd met innovatie bezig geweest. We werkten al met LED-belichting en met de Airmix voor ventileren en ontvochtigen en gaan die dingen

nu ook in de lelies toepassen. Die ervaring komt dus zeker ook van pas. Wat dat betreft kunnen we zeker ook van elkaar leren om de kwaliteit van ons product verder te verbeteren.”

### **Verantwoordelijkheid nemen**

Ondertussen wil Bart ook groeien als ondernemer. “Een goede ondernemer is altijd scherp op de dingen om zich heen en is ook in staat om meer dan één teeltlocatie tegelijk in goede banen te leiden. Ik leer nu dat als

‘Als je blijft doen wat je moet doen en geen rare fratsen uithaalt, **komt alles wel weer goed**’

je groter wordt, je ook een goede overview moet hebben. Op papier ben ik nu al mede verantwoordelijk voor het bedrijf, maar ik zal mij de komende jaren als ondernemer moeten bewijzen en ook het Qualily-dna moeten krijgen om de volgende stap te kunnen zetten. Het is belangrijk om eerst alle facetten van de organisatie te leren. Van teelt en arbeid tot en met de verkoop. Pas als ik genoeg kennis heb opgedaan, kan ik echt verantwoordelijkheid gaan nemen.”

De lessen van zijn vader en oom neemt hij mee in dat groeiproces, zo geeft Bart aan. “Zij hebben mij vooral het belang van aandacht geleerd. Elke avond even terug de kas in, even controleren of alles goed gaat. Want laat je de dingen op zijn beloop, dan gaat dat altijd ten koste van de kwaliteit. Daarnaast hebben zij laten zien hoe belangrijk het is om betrouwbaar te zijn. Alleen door betrouwbaarheid en conti-

nuïteit kun je een goede naam opbouwen.”

### **Meer flexibiliteit**

Hoewel Bart als jonge ondernemer elke dag druk is met zijn werk, probeert hij ook zijn privéleven niet uit het oog te verliezen. “Het is belangrijk om ook je rust te pakken. De vorige generaties gingen altijd maar door, maar ik vind het ook wat waard om bijvoorbeeld op vakantie te gaan.” Het weekend is bovendien voor vrije tijd, meent hij. “Ik ga graag voetballen, ben Ajax-supporter en kijk dus ook veel voetbal en ik ga vaak met mijn vriendin en met mijn vriendengroep op stap. Feestjes en festivals, daar hou ik wel van. Zo kan ik toch mijn hoofd weer leegmaken. Maar ik vind het ook lekker als ik na een drukke week eens een weekend helemaal niets heb.” Bart geeft aan dat het werken in de lelies hem sowieso meer flexibiliteit biedt dan voorheen in de chrysanten. “In de chrysanten had je net iets meer naloopwerk en moest je vaker in de kas zijn. Nu kan ik meer zaken op afstand regelen. Daardoor kan ik mijn tijd anders indelen, wat toch een gevoel van vrijheid geeft.”

In zijn nog prille bestaan als ondernemer kreeg Bart al aardig wat uitdagingen op zijn bordje. Eerst was daar corona, nu de energiecrisis. Zelf blijft hij er nuchter onder. “Zolang je blijft doen wat je moet doen, geen rare fratsen uithaalt, goed blijft overleggen met elkaar en ervoor zorgt dat de kwaliteit van je product op orde blijft, dan komt alles uiteindelijk wel weer goed. Althans, zo kijk ik er tegenaan. Ik probeer altijd naar de lichtpunten te blijven kijken en heb er ook nu vertrouwen in dat we deze situatie weer te boven komen. En je ziet ook nu weer dat de tuinbouw in crisistijd grote stappen maakt. Kijk bijvoorbeeld naar de snelheid waarmee bedrijven nu over-

stappen op LED. We zijn binnen de tuinbouw echt met mooie dingen bezig. Het is jammer dat de buitenwereld dat niet altijd ziet en dat we daar niet de waardering voor krijgen.”

### **Authentiek en hecht**

Bart heeft in zijn zoektocht naar samenwerking nooit nagedacht over een mogelijke carrière buiten de tuinbouw. “De tuinbouw is heel authentiek en hecht, daar voel ik mij in thuis. Ik denk dat je bij grote bedrijven buiten de sector minder binding hebt met de dingen die je doet. Bovendien zou ik niet voor een baas kunnen werken, dat past niet bij mij. Als ik niet een partij als Qualily had gevonden, dan was ik waarschijnlijk doorgedaan met onze chrysantenkwekerij, samen met mijn vader. Dan hadden we moeten investeren in het bedrijf en waren we zeker op zoek gegaan naar een andere partner of andere vorm van samenwerking om het bedrijf succesvol voort te zetten. Met Qualily heb ik nu echter een duidelijke keuze voor de toekomst gemaakt.” Maar wanneer vindt Bart dan dat hij als ondernemer is geslaagd? “Als ik heb meegebouwd aan een toekomstbestendig bedrijf waarbij alles op orde is. Maar ik vind plezier ook heel belangrijk. Je moet er als ondernemer voor zorgen dat de medewerkers het naar hun zin hebben, maar je moet ook de klanten blij maken. Als je daarin slaagt, ben je in mijn optiek een goede ondernemer.” Zelf wordt hij inmiddels heel blij van de lelie. “De chrysant was ook mooi, maar ik vond het niet erg om de overstap te maken. Ik zou alleen niet nóg een keer willen overstappen. Als je succesvol wilt zijn, heb je ook productkennis nodig. Dat moet groeien. De komende jaren zal ik vol in de lelies duiken en wil ik nóg meer binding met het product krijgen. Al ben ik ook nu al heel trots als ik naar onze producten kijk.”



'IK PROBEER  
ALTIJD NAAR DE  
**LICHTPUNTEN TE**  
**BLIJVEN KIJKEN'**



# Kasgroeit

Werken, leren en ontwikkelen in de glastuinbouw

## Hulp nodig bij de energiecrisis?

### Sta je voor personele uitdagingen als gevolg van de energiecrisis?

Heb je vragen over je personeelsplanning of de impact op jouw personeel en wil je sparren hoe hier mee om te gaan? Wij begeleiden je graag en kijken samen met jou naar de beste aanpak in deze energiecrisis. Kasgroeit zet zich in om werknemers in de glastuinbouw te behouden en ontwikkelen, al dan niet bij een ander bedrijf als dat noodzakelijk is. Maak kosteloos gebruik van onze diensten, wij helpen je graag verder.

*Kasgroeit is een initiatief van CNV, FNV, Glastuinbouw Nederland en Plantum en wordt gefinancierd door het fonds Colland Arbeidsmarkt.*

### Neem contact met ons op!

E. [info@kasgroeit.nl](mailto:info@kasgroeit.nl)

T. 088 - 329 20 70

Meer informatie over onze diensten?  
Kijk op onze website.



## DE TIJD IS RIJP VOOR EEN NIEUWE AARDGASLEVERANCIER

Als ondernemer in de glastuinbouw houdt u graag de touwtjes in handen. Samen met onze klanten zoeken wij naar de beste oplossing voor energie, nu en in de toekomst. Met aardgas van OMV GAS heeft u altijd een scherpe prijs, flexibiliteit en persoonlijk contact.

Neem gerust contact op voor een persoonlijk en vrijblijvend gesprek met onze Key Account Manager Bert Heck **06-34098841 / [bert.heck@omv.com](mailto:bert.heck@omv.com)**  
Wij helpen u graag verder!

The energy  
for a better life.



# ALS IK IETS WIL ONDERTEKENEN, DAN DOE IK DAT...

U heeft het vast wel een keer meegemaakt in een appgroep, op Twitter, Facebook of via een ander social media kanaal: een persoonlijke oproep om te stemmen op een favoriet tv programma, het mooiste vakantieoord of de beste muziekgroep uit de vorige eeuw. Vervolgens wordt u uitgedaagd om weer 5 personen warm te maken, zodat er een kettingbrief effect ontstaat. Soms zitten er bedrijven achter met een doordachte marketingstrategie, maar het kan ook zijn dat iemand uit hobbyïsme of interesse zoiets opzet. Soms leuk, soms minder leuk en eerlijk gezegd laat ik de meeste oproepjes aan me voorbij gaan.

Het komt ook voor dat ik een oproep krijg om op deze wijze een bedrijf expliciet te promoten of een politiek statement te ondersteunen. Op dat moment heb ik daar wat meer moeite mee, want ik kan het 100% eens zijn met het statement, maar bijvoorbeeld niet met de organisatie die het aanhangig maakt. Het kan ook zo zijn dat ik op enkele essentiële punten een andere mening heb. Het komt er kortweg op neer dat ik die persoonlijke benadering om me openbaar uit te spreken niet zo fijn vind. Het kan het gevoel geven dat bij geen reactie, ik het geheel oneens zou zijn terwijl dat

helemaal niet zo hoeft te zijn. Ik bepaal liever zelf wat ik retweet of een duim omhoog geef op LinkedIn.

Om enkele parallellen te trekken: waarom zou iemand met een bepaalde afkomst publiekelijk afstand moeten nemen van een groepje relschoppers met dezelfde afkomst? Waarom zou u als tuinder zich moeten verantwoorden voor de illegale giflozingen van een andere tuinder? Waarom zou een Feyenoord fan zich op social media moeten verdedigen omdat een klein groepje tuig zich schuldig maakt aan bedreigingen en vernielingen?

Waarom zou je iemand anders uitdagen om je politiek uit te spreken om je eigen punt te maken? Ter eer en glorie van jezelf, of is je statement zo goed dat ik niet meer om je heen kan en uit mezelf alle ondersteuning geef? Moet je aan al je politieke verontwaardiging perse uiting geven, omdat je buurman dat ook doet, of laten we elkaar hierin nog een beetje vrij? Niet alles is zwart wit en het kan zelfs zo zijn dat iemand een ander standpunt heeft dan jou. Breng je die persoon dan in verlegenheid met je oproep om iets te tekenen? Laat een ander in zijn waarde en voor mij: als ik iets wil tekenen, dan doe ik dat heus, maar niet omdat jij dat vindt.

**Alex van der Heiden**  
is general manager bij  
Koppert Nederland



# 'DUURZAMER WERKEN EN BETERE PRODUCTKWALITEIT'

Het realiseren van een voorbeeldbedrijf en uithangbord voor de kalanchoësector. Dat was het doel van André Lankhaar, toen hij vorig jaar een nieuwe locatie aankocht in Bleiswijk. Om die reden investeerde de teler ook in een ClimaFlow System van Svensson. Dit ontvochtigings- en ventilatiesysteem stelt Lankhaar in staat flink te besparen op energie en zijn kasklimaat beter te sturen. Ook is sprake van een betere productkwaliteit.

**Tekst:** Ank van Lier

**Fotografie:** Daniëlle Jiskoot

André Lankhaar viert dit jaar zijn twintigjarig jubileum als ondernemer: in 2002 legde hij namelijk, samen met zijn vrouw Petra, de basis voor de huidige Kwekerij Lankhaar. "Ik groeide op op een bloemenbedrijf", vertelt de teler. "Toen ik een jaar of tien was, moesten mijn ouders de kwekerij noodgedwongen beëindigen. Maar de tuinbouw-wereld liet mij niet los. Ik volgde een tuinbouwopleiding en ging daarna aan de slag op een kalanchoëkwekerij." Een eigen bedrijf starten, vormde voor Lankhaar de stip op de horizon. "In 2002 konden we deze droom dus waarmaken. Toen kochten Petra en ik een kas van 0,9 hectare in Bleiswijk, waar we kalanchoës gingen telen."

## Eigen veredelingsprogramma

In de loop der tijd bouwde Lankhaar het bedrijf verder uit. In 2008 werd een grote stap gezet, met de verhuizing naar een huurlocatie van 3,5 hectare. "In die periode besloot ik ook om meer te gaan samenwerken met andere partijen. Inmiddels is 'samenwerken' een belangrijke pijler onder mijn bedrijf. En de toegevoegde waarde is groot: het benutten van de kracht van andere partijen stelt je in staat om te focussen op je core business." Om die reden besteedt de teler de verkoop van zijn enkel- en dubbelbloemige kalanchoës uit aan Bunnik Plants. Daarnaast werkt hij sinds 2011 samen met veredelingsbedrijf Agriom. "Samen zetten we ons eigen veredelingsprogramma op, Perfecta Breeding. De stekken voor deze kalanchoës laten we produceren in Afrika en verkopen we wereldwijd." Door het succes van het Perfecta Breeding-programma

werd de locatie van Lankhaar na verloop van tijd te klein. "We wilden ook veredelingsactiviteiten onderbrengen op ons bedrijf. Daarnaast wilde ik een voorbeeldbedrijf voor de kalanchoëteelt realiseren; een locatie waar ik afnemers van onze stekken kon laten zien hoe je op een moderne, efficiënte en duurzame manier kalanchoës teelt." Daarop kocht de teler in november vorig jaar een voormalig tomatenbedrijf van vijf hectare aan de Violierenweg in Bleiswijk. Dit werd volledig omgebouwd. "De hele inrichting ging op de schop; alles werd aangepakt en gemoderniseerd."

## Ontvochtigen en ventileren

Onder meer energiebesparing en het realiseren van een goed kasklimaat waren belangrijke speerpunten voor Lankhaar. "We hebben een Obscura 10070 R FR W-verduisteringsscherm aan de zijgevel. Bovenin de kas hangen een Obscura 10070 FR WB+B verduisteringsscherm en een Luxous 1147 FR energiescherm van Svensson", vertelt de teler. "Om vochtproblemen te voorkomen en het gewas actief te houden, zetten we voorheen de groeibuis in voor het creëren van luchtbeweging. Ook kierden we regelmatig met de schermen. Dit kostte natuurlijk veel energie. En trek je een kier, dan 'valt' er ineens een bak koude lucht naar beneden. Dan is het klimaat niet meer controleerbaar. Dat wilden we niet meer, en om die reden investeerden we bij de kortedag-afdeling in het ClimaFlow System van Svensson. Dit is het beste ontvochtigings- en ventilatiesysteem op de markt. Het systeem is verfijnd en goed doordacht en doorontwikkeld. Het is echt mooi spul, het beste van het beste."



## 'AANPASSEN SCHERMINSTALLATIE VERLIEP VLOT EN EENVOUDIG'

Het ClimaFlow System bij Kwekerij Lankhaar werd geïnstalleerd door Voshol Warmte-Elektrotechniek uit Waddinxveen. Ook verzorgde dit bedrijf alle elektra. STAS BV uit Delfgauw paste de scherminstallatie in de kas van Lankhaar aan op het nieuwe systeem. "Nadat de VentilationJet was gemonteerd aan de tralie, hebben wij het dradenbed aangepast en ervoor gezorgd dat de schermen hier goed op aansloten", zegt Bart Suiker van STAS BV, dat ook de schermen voor het bedrijf leverde. "Het was vooral zaak dat het doek netjes rondom de VentilationJet sloot. Maar dit was verre van ingewikkeld. Sterker nog: het ging heel vlot en eenvoudig."

Het ClimaFlow System bestaat enerzijds uit een VentilationJet, die verse lucht aanzuigt van boven de volledig gesloten schermen. Deze droge lucht wordt uitgeblazen boven de ClimaFlow Fan. "Dit is een verticale ventilator, die de lucht verdeelt door de kas en het gewas", legt Dominique Blok van Svensson uit. "Door de verticale luchtstroom wordt vocht afgevoerd. Dit stimuleert de verdamping en resulteert in een actief, gelijkmatig en gezond microklimaat. Verticale ventilatie zorgt voor een veel uniformer kasklimaat dan horizontale ventilatoren."

### Meervoudige winst

Het systeem levert Lankhaar winst op op meerdere vlakken. Zo bespaart hij onder meer fors op energie. "We hebben al minder energie nodig doordat deze kas nieuwer is dan de kas die we eerst hadden. En het ClimaFlow System zorgt dat we nog flink wat extra energie kunnen besparen. We hoeven immers niet meer te kieren, maar kunnen de schermen gesloten houden. Ook inzet van de groeibuis is niet meer nodig. Dat scheelt enorm, zeker bij de huidige energieprijzen." Daarnaast is het kasklimaat beter te sturen, geeft de teler aan. "Schermkieren brengen enorme 'schokken' in het klimaat teweeg. En dan slaat de plant nat en ontstaat schimmelvorming. Dat is nu niet meer aan de orde. Met dit systeem is de hoeveelheid verse lucht die je inbrengt heel nauwkeurig te sturen, wat zorgt voor een gecontroleerd en gelijkmatiger kasklimaat. En dit alles heeft ook een positief effect op het gewas: dit is beter in balans en actiever, wat zich onder andere vertaalt in meer knoppen en kleinere bladeren."

Bijkomend voordeel is volgens Lankhaar dat hij het systeem in de zomermaanden kan gebruiken om te koelen. "Dan kun je met behulp van de VentilationJet koelere lucht van boven het scherm naar beneden trekken. Noemenswaardig is ook nog dat de ventilatoren uitermate stil zijn en weinig stroom gebruiken."

### Verder investeren

Al met al is de teler uitermate tevreden over het systeem. "Ik kan duurzamer werken en realiseer een betere productkwaliteit. Dat is mij heel veel waard." Om die reden wil hij op termijn ook de rest van zijn bedrijf uitrusten met het ClimaFlow System. "Ook in de langedag-afdeling is het in de winter immers goed en noodzakelijk om te ontvochtigen."

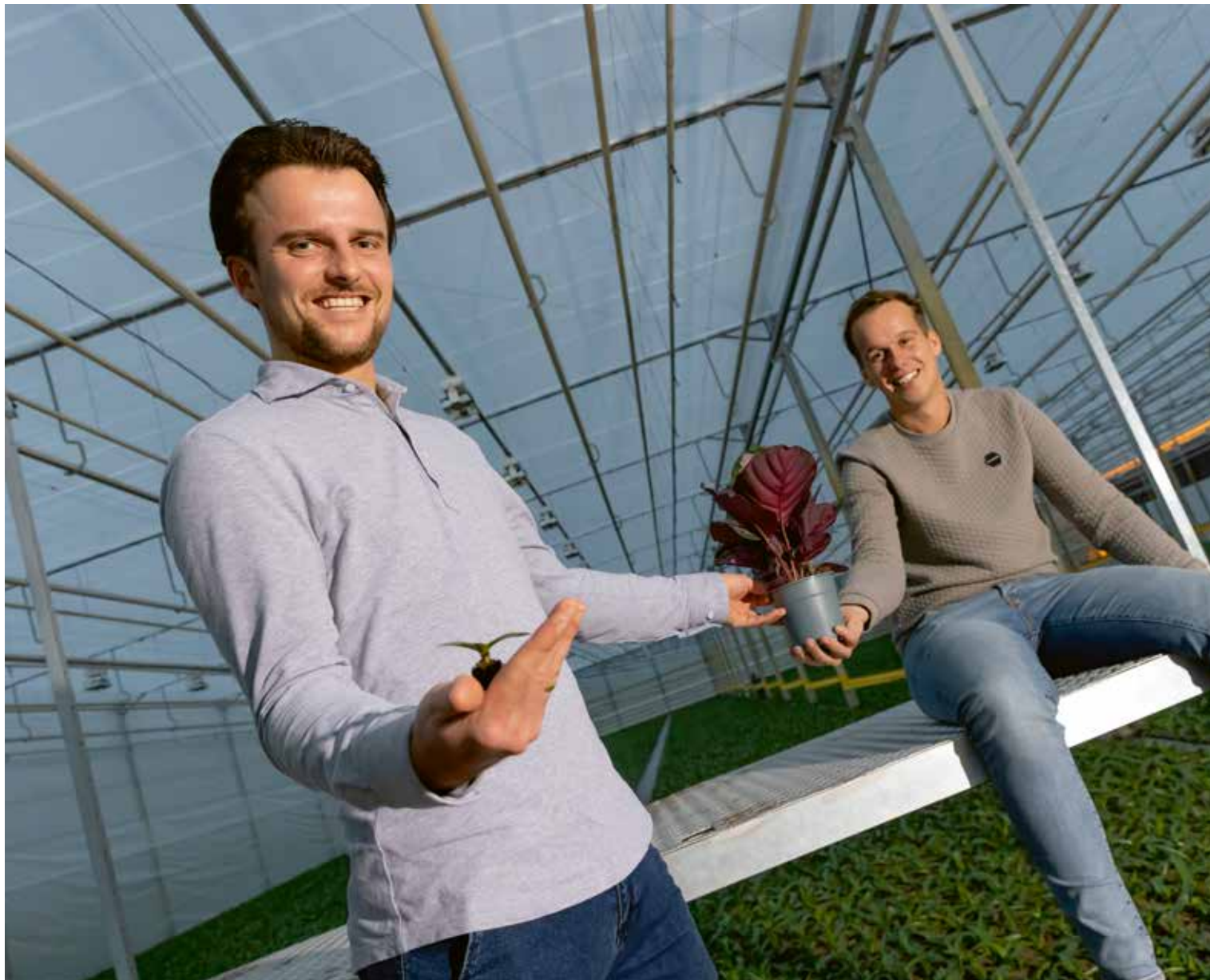
Nadelen kan Lankhaar niet benoemen. "Ik ben gewoon heel enthousiast over dit systeem. En dat geldt ook voor de stekklanten die ons bedrijf bezoeken. Die hebben allemaal zoiets van: 'dat wil ik ook!'"





## SNEL EN EFFICIËNT AAN DE SLAG MET CLIMATE HOUSE-BEGELEIDING

Telers die een ClimaFlow System aanschaffen, krijgen standaard de zogeheten Climate House-begeleiding geleverd. Op deze manier kunnen ondernemers snel en efficiënt met het ClimaFlow System aan de slag. Ton Habraken van Svensson begeleidde Paul Weerheim, de teeltman van Kwekerij Lankhaar bij het in bedrijf nemen van het systeem. "Ik heb uitleg gegeven hoe de speciale Priva 'Air Blend Control-software' werkt en gezamenlijk met de teeltman de instellingen in de klimaatcomputer aangepast", zegt Habraken. "Hierdoor kon Kwekerij Lankhaar vanaf dag één starten met een goedwerkend systeem en hoefden ze zaken niet zelf uit te zoeken. Later hebben we de instellingen nog twee keer gefinetuned. Deze Climate House-begeleiding zorgt dus voor een snelle ingebruikname van het systeem, ook worden 'beginnersfouten' voorkomen."



30

# PLANTHUNTERS GAAT VOOR 100%

**Tekst:** Suzan Crooijmans

**Fotografie:** Astrid Grootcholten

Een sluitende afstemming van vraag en aanbod, gewoonweg omdat elke plant een plaatsje op een vensterbank verdient. Geen verkwisting, niks overbodigs, nul afval, honderd procent match. Dat is de gedachtegang van waaruit Planthunters is ontstaan. Een digitaal platform voor nieuwe en bijzondere planten voor kweker, exporteur en detaillist.

Geen verspilde energie meer binnen de sier-teeltketen, dat is wat Jasper Middelburg (29) en Yoram Westhoff (28), de bedenkers van Planthunters, met hun platform beogen en nastreven. Het digitale podium biedt voor nieuwe en bijzondere planten de kans gezien te worden en waarvandaan ze daadwerkelijk worden verkocht. Kwekers, exporteurs en detaillisten zijn enthousiast over het concept. Middelburg en Westhoff ontvingen voor hun beloftevolle idee de publieksprijs van de Topsector Tuinbouw & Uitgangsmaterialen. Het platform is amper twee jaar in bedrijf en telt nu al meer dan 500 partners.

### **Voordelen**

De vraag 'Wie is mijn doelgroep en wat is een reële marktprijs zodat mijn nieuwe product kans van slagen heeft?', hield Yoram Westhoff, die de sales deed bij een plantenkweker, al lang bezig. De eerste ideeën voor een ongefilterd, onafhankelijk en transparant platform dat toegankelijk is voor alle detaillisten, -tuincentrum, bloemist, webshop, decorateur-,borrelden op. Samen met jeugdvriend Jasper Middelburg kwam Planthunters van de grond. Een unieke vondst, waarbij kweker, exporteur en detaillist met elkaar de deal sluiten. Westhoff: "De kweker zet zijn assortiment op het platform en detaillisten kopen daar rechtstreeks op in. Op het moment dat de bestelling is geplaatst is, levert de kweker op de gebruikelijke manier aan de exporteur, die de logistiek voor zijn rekening neemt en ervoor zorgt dat het product bij de detaillist terechtkomt. Alle drie de partijen hebben er baat bij. De kweker krijgt de mogelijkheid om zijn nieuwe producten aan te bieden. De detaillist kan beschikken over nieuw en bijzonder sortiment waar via andere kanalen niet of moeilijk is aan te komen. Voor de exporteur levert het tijdbesparing op, omdat hij niet meer hoeft te speuren naar bijzondere planten en de focus kan houden op het logistieke proces", legt Westhoff uit.

### **No cure no pay**

Planthunters verzamelt afzetdata: welke producten gaan waar heen en voor welke prijs. Op deze manier wordt inzichtelijk waar vraag is

naar een product en kun je producten gericht aanbieden. "Uiteindelijk willen we met deze data de verwachte vraag voorspellen om zo nog beter vraag en aanbod op elkaar aan te laten sluiten", zegt Middelburg.

"Wij vergelijken de formule zelf wel eens met Bol.com", zegt hij. "Je biedt een plek aan, waar iedereen alles kan verkopen, als het maar nieuw en bijzonder is. En iedereen kan zelf bepalen of hij dat product wil kopen. In de sier-teeltketen is dat lang niet het geval geweest. Een kweker moet vaak veel moeite doen om een product beschikbaar te krijgen voor een winkelier, omdat de route via een handelaar gaat. Die extra filter halen wij er tussenuit. Die onafhankelijkheid maakt het platform voor een kweker heel interessant." De twee ondernemers hanteren het no cure no pay principe, waarbij zowel kwekers als exporteurs een fee afdragen.

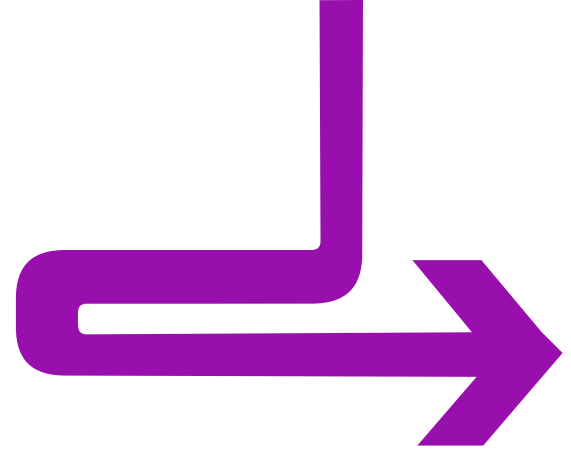
### **Impact maken**

"Het klinkt megacliché, maar groter worden is niet ons doel. Ons platform is bezig met verkoop, maar niet per se met zoveel mogelijk", zegt Middelburg. Wel willen ze impact maken. In die zin zien de twee ondernemers graag dat meer partners zich bij hen aansluiten. Want dat het anders moet in de keten, daarvan zijn ze overtuigd. Zeker nu, met de hoge energiekosten en de hoge inzet op verduurzaming. "Wij willen kwekers laten nadenken over de keuze die ze hebben, -de verantwoordelijkheid-, om een product te kweken waar vraag naar is. Dat het onzin is om je ziel en zaligheid te leggen in het telen van een product, dat weggegooid gaat worden omdat er geen afzet voor is. Uit een enquête die we hebben gedaan bij detaillisten, blijkt namelijk dat 10-20% waste is. Hoe krom is het dat we aan de voorkant investeringen doen waarmee we 20% besparen op water en energie en aan de achterkant, 20% teniet doen. Je kan die 20% ook besparen door minder te kweken of juiste producten te kweken. Niet voor niets luidt onze visie: 'No more wasted energies within the floriculture chain.' Over tien jaar moeten we kunnen zeggen dat ieder plantje dat wordt geproduceerd in Nederland, terecht komt op een plek waarvoor die is bestemd."



# EFFECTIEF TEGEN WOLLUIS

Tekst: Jeannet Pennings  
Fotografie: Simon Metselaar



Achterblijvende groei, vervormde planten, zwarte stelen en uiteindelijk een onverkoopbaar product. De gevolgen van wolluis in *Skimmia* kunnen groot zijn. Nieuwelaar Van der Mee Tuinplanten in Boxtel heeft het vorig jaar aan den lijve ondervonden. Samen met Koppert en Vos Capelle koos het bedrijf een biologische strategie. Met succes: *Chrysopa* en *Mycotal* blijken een effectieve combinatie.

Als wolluis in het gewas zit, dan komt Jeroen van der Meijden deze meestal na de langste dag (21 juni) tegen. De teeltmanager van Nieuwelaar Van der Mee Tuinplanten had tot voor kort weinig gereedschap in handen om het beestje effectief te bestrijden. "Wolluis blijft onder in de plant zitten waar de luchtvochtigheid hoog is. Doordat de luis onder het blad zit, is deze met een chemische bespuiting nauwelijks te raken." In het verleden veroorzaakte dit geen hele grote problemen op de Brabantse kwekerij. "De gevoelige *Skimmia*-soorten hadden wel eens last van wolluis, maar deze hebben we uit ons assortiment gehaald."

### **Onverkoopbaar**

Toch werd in 2021 wolluis een serieus probleem. "Wat je dan ziet zijn vergroeiingen, achterblijvende groei en planten vol witte pluizen", vertelt Van der Meijden. "Ook ontwikkelt zich roetdauw, waardoor de stelen zwart worden. Afnemers willen deze planten niet in het tuincentrum hebben staan en dus zit je met een onverkoopbaar product." Richard Saarloos, consultant sierteelt bij Koppert, kan de plotselinge wolluisuitbraak verklaren. "Voorheen waren er breedwerkende chemische middelen beschikbaar. Deze pakten alle ziekten en plagen aan. Veel middelen zijn weggefallen en de overgebleven middelen mag je vaak maar een beperkt aantal keer gebruiken of zijn niet effectief genoeg."

"Om die reden zijn we drie jaar geleden bij Nieuwelaar Van der Mee begonnen om spint biologisch te bestrijden", vervolgt Willem van den Braak. Als adviseur boomkwekerij bij Vos Capelle onderhoudt hij nauw contact met Van der Meijden. "Biologische spintbestrijding is in de *Skimmia*-teelt eigenlijk al gemeengoed. Toen bij Nieuwelaar Van der Mee ook wolluis om de hoek kwam kijken, stonden we voor een grotere uitdaging. Daar is qua biologische bestrijding nog weinig ervaring mee in de boomkwekerij." Van der Meijden beaamt dat, maar merkt op dat chemisch geen optie meer is. "Dan zou je ook de natuurlijke vijanden van de spint doodspuiten en dat is zonde."

### **Groene gaasvlieg**

Saarloos werd aan de denktank toegevoegd. "Ik kom op veel verschillende sierteeltbedrijven, ook in het buitenland, en zie de ervaringen van telers met biologische bestrijding. Wat elders werkt, neem ik mee." Hij bracht de producten *Chrysopa* (*Chrysoperla carnea*) en *Mycotal* (*Lecanicillium muscarium*) voor het voetlicht. *Chrysopa* kan breed ingezet worden om verschillende plaaginsecten biologisch te bestrijden, waaronder wolluis. Het is de larve van de groene gaasvlieg die het werk doet. Een veelvraat die andere plaaginsecten leegzuigt.

Telers kunnen *Chrysopa* preventief en curatief in-

zetten. "De larven zijn moeilijk te traceren", vertelt Van den Braak. "Ze zijn 's nachts actief en zitten overdag vaak in of onder de pot." Telers moeten Chrysopa dus niet beoordelen op zichtbaarheid, maar op effectiviteit. Van der Meijden merkt dat het bij hen bijzonder goed werkt. "Skimmia is een bol en vol gewas, dat vinden de larven lekker. Die lopen makkelijk over van de ene naar de andere plant. Vorig jaar hebben we Chrysopa proefge- wijs ingezet. Dit jaar zijn we in april begonnen met tweewekelijks toepassen. Eind juli zijn we gestopt. Achteraf net iets te vroeg, waardoor we nog een paar kleine plekjes schade hadden, maar op het geheel was dat te verwaarlozen." Van den Braak: "En dat terwijl de wolluisdruk hoog was dit jaar, zo zagen we bij andere kwekers."

### Schimmelpreparaat

Naast Chrysopa werd Mycotol ingezet in de stek- ken van Skimmia. "Dit is een schimmelpreparaat", vertelt Saarloos. "Je moet deze op het juiste tijdstip onder goede omstandigheden inzetten. De lucht- vochtigheid en temperatuur luisteren nauw." De schimmel gedijt goed in de plastic stektunnels waar de luchtvochtigheid relatief hoog is. Van der Meijden vindt Mycotol goed werken. "De schimmel dringt de wolluis binnen, waardoor hij kapot gaat. Wij passen het product toe vrij snel nadat de stek-

ken geworteld zijn. Er zit bijna altijd wel iets in de knoppen en schoon de winter in gaan is belangrijk."

De biologische aanpak van wolluis is voor Nieuwel- aar Van der Mee Tuinplanten een belangrijke stap in hun duurzaamheidsaanpak. "Consumenten, en daarmee onze afnemers, vragen om een steeds groener product", zegt Van der Meijden. "Om dat te waarborgen voeren wij het MPS-keurmerk." Daarnaast stellen afnemers steeds vaker bovenwet- telijke eisen, wat reden is om alternatieve oplos- singen te zoeken met groene middelen. Daar komt bij dat richting 2030 nog veel chemische middelen verbannen worden. Dat betekent dat er werk aan de winkel is.

### Biologisch uitdagend

De biologische bestrijding vergt nog veel leerwerk, merken de mannen. "Voordat je iets gevonden hebt, ben je zo een paar jaar verder. In de boom- kwekerij is biologie toepassen bovendien vaak pionierswerk. Boomkwekers zijn doorgaans wat traditioneler ingesteld en het gigantische assort- iment maakt het vinden van de juiste toepassing uitdagend. Wat in het ene gewas of die ene cultivar werkt, werkt elders niet. Maar er gaat zeker een kentering komen waarin biologisch de standaard wordt."





## NIEUWELAAR VAN DER MEE TUINPLANTEN

In het Brabantse Boxtel teelt en verhandelt Nieuwelaar van der Mee Tuinplanten een fraai assortiment heesters in grote potten. Skimmia, Pieris en Rhododendron vormen de specialiteit. De teelt van Skimmia en Pieris heeft het bedrijf volledig in eigen hand: van stek tot eindproduct. Voor de Rhododendrons wordt plantgoed ingekocht. Het assortiment wordt aangevuld met verschillende soorten vaste planten en sierheesters. Eigenaren Johan van der Mee en Mark van den Nieuwelaar hebben het bedrijf afgelopen jaren uitgebreid en beschikken nu over 6,5 hectare kwekerij en 2 hectare glas (voor de stekken en jonge planten). Samen met het personeel voorzien zij tuincentra, hoveniers, groenvoorzieners, lijnrijders en handelaren door heel Nederland en Europa van tuinplanten.



# SOLLICITATIETRAINING: IN ÉÉN KEER GESLAAGD

Vast onderdeel van de opleiding Tuinbouw & Agribusiness aan Hogeschool Inholland in Delft is een sollicitatietraining. Vierdejaarsstudenten krijgen enkele theorielessen en gaan daarna bij een bedrijf een sollicitatie oefenen. Uiteraard pakt de ene student dit onderdeel serieuzer op dan de ander. Jesper Paauw nam het in elk geval bloedserieus, en dat leidde tot een verrassende uitkomst. Wat begon als een schoolse oefening eindigde met een arbeidsovereenkomst en zijn allereerste baan!

**Tekst:** Ton van der Vliet

**Fotografie:** Linda Straathof

‘Kennis, vaardigheden én houding’, dat zijn volgens docent Steven Kapteijn (Hogeschool Inholland) de drie voornaamste pijlers onder een succesvol leerproces. “Wij als onderwijsinstituut zijn vooral goed in staat om kennis over te brengen. Waar het aankomt op vaardigheden en houding tijdens het sollicitatieproces, is het bedrijfsleven de beste leer-school voor onze studenten. Het waardevolle van onze sollicitatietraining is dat ze concrete feedback van het bedrijfsleven krijgen.”

## Sollicitatiebrief

Het idee voor de training werd ontwikkeld door oud-docent Hans Ligtenberg. Voor hij zich aan de InHolland verbond maakte hij carrière in de uitzend-wereld. Zijn hameren op het belang van solliciteren, en vooral een goede voorbereiding daarvan, stamt uit die periode. Toen Steven de sollicitatietraining van Hans overnam – hij is met pensioen maar als ambassadeur nog aan de onderwijsinstelling verbonden - heeft hij het idee verder ontwikkeld. De opzet is simpel in zijn eenvoud. Studenten krijgen les in het schrijven van een sollicitatiebrief en het opstellen van hun CV. Vervolgens gaan ze solliciteren op een al dan niet denkbeeldige vacature en krijgen

daarop feedback van het bedrijfsleven. Steven vond o.a. Vreugdenhil Young Plants bereid om aan deze training deel te nemen. Anja Boekestijn en Marlen Smal zijn verantwoordelijk voor het HRM-beleid bij deze kwekerij in De Lier (5 locaties, 105 vaste medewerkers) en waren meteen enthousiast over het idee. Zij het wel met een kanttekening. Marlen: “Het voorstel was om die sollicitatiebrieven plenair te bespreken, dus met een groep van 8 of 10 studenten tegelijk. Dat vonden wij minder geslaagd. Om de realiteit zoveel mogelijk te benaderen hebben we ervoor gepleit om bij ons echt één op één gesprekken te voeren.”

Ook Jesper nam de training ernstig op. “Je kunt wel gaan liegen in je sollicitatiebrief, maar dan val je snel door de mand.” Verder maakte hij in het eerste gesprek geen geheim van zijn ambities. Hij liet onomwonden weten na zijn opleiding bij het leliebedrijf van zijn vader (Dutch Lily Masters in Rijnsburg) aan de slag te gaan. Dat zou echter heel anders uitpakken...

## Glinsterende ogen

Anja en Marlen hadden voor dit project een be-

staande vacature ingezet. Ze waren op dat moment daadwerkelijk op zoek naar een medewerker voor hun projectbureau. Een spannende en aantrekkelijke functie, die de nodige reacties opleverde, waaronder drie brieven via de Inholland-training. Die van Jesper sprong er bovendien vanwege zijn enthousiasme. Anja: "Datzelfde enthousiasme bemerkten we ook in het gesprek met hem. En wat minstens zo belangrijk is; gaandeweg het gesprek kregen we steeds meer het gevoel dat hij goed zou passen binnen de cultuur en de sfeer van ons bedrijf." Jesper z'n ogen gingen nog meer glinsteren toen hij met de manager van het projectbureau een rondleiding door het bedrijf maakte. Jesper: "Dat was wel een ommekeer. Ik zou bij mijn vader aan de slag gaan, maar ik had geen enkel idee wát ik daar zou gaan doen. Deze vacature en die gesprekken gaven mij een concreet beeld op een baan die me meteen aansprak. Toen ik die middag thuiskwam heb ik dat ook meteen thuis gezegd. Waarop mijn vader begripvol en instemmend reageerde met de mededeling dat het geen kwaad kan om ergens anders te gaan kijken."

38

Dat Jesper serieuze belangstelling had voor de baan was ze ook bij Vreugdenhil niet ontgaan. Een week nadat de sollicitatietraining formeel was afgerond besloten ze Jesper gewoon te bellen en op de man af te vragen of hij nog interesse had. De afloop was dat hij niet veel later zijn eerste contract tekende.

### Leerzaam

Betrokken partijen kijken met voldoening terug op het project, dat inmiddels een vervolg heeft gekregen. Inholland heeft in Flynth Accountants en RijkZwaan nieuwe bedrijven gevonden die er ook aan gaan meewerken. Een welkome verbreding, noemt Steven

het. "Het betekent ook wat minder belasting voor de deelnemende bedrijven. Zoals ze het bij Vreugdenhil hebben aangepakt betekent een flink tijdbeslag". Dat hebben ze er graag voor over, reageert Anja: "Elke brief grondig lezen, gesprekken voorbereiden en voeren, en elke deelnemer na afloop een persoonlijke mail sturen met tips en suggesties voor zijn of haar brief en CV kost inderdaad de nodige tijd. Aan de andere kant leren wij er als bedrijf veel van. Hoe jonge mensen naar onze sector kijken en hoe wij ze voor een baan daarin kunnen interesseren."

Jesper rijdt nu dagelijks fluitend van Rijsburg naar De Lier. Het ene moment buigt hij zich daar over bouwtekeningen voor een toekomstige uitbreiding en het volgende moment verdiept hij zich in tijdregistratie of een logistiek probleem. "Mijn opleiding zat meer in de richting van management dan van teelt, en dat komt in deze baan goed tot zijn recht."

Steven neemt Jesper soms als voorbeeld om een nieuwe lichter student op het belang van de sollicitatietraining te wijzen. "Zo zie je maar; het kan je een baan opleveren. Maar er zijn nog andere factoren die meetellen. Veel studenten uit tuinderskringen hebben het idee straks bij hun vader of hun oom aan de slag te gaan. De dynamiek in de sector is echter ook dat bedrijven een andere koers moeten gaan varen. Soms zelfs moeten stoppen. Dan is het goed om tijdig te ontdekken wat er nog meer is, voor het geval je stip op de horizon ineens verandert. En ook als je straks wél het bedrijf van pa overneemt is het handig als je weet hoe het er in sollicitatiegesprekken en aan de andere kant van de tafel aan toe gaat. Benader die training dan zo, daar word je niet stommer van."

**"JE KUNT WEL GAAN LIEGEN IN  
JE SOLLICITATIEBRIEF, MAAR DAN  
VAL JE SNEL DOOR DE MAND."**



# REVOLUTIONAIRE SENSOR TEST MET MICROGOLVEN

Een tomaat, een avocado of een appel beoordelen op kwaliteit, rijpheid en smaak zónder er een hap van te nemen of er het mes in te zetten; dat is wat de sensor van Vertigo Technologies doet. De jonge Delftse startup won er dit jaar de Topsector T&U Innovation Prize 2022 mee. Samen met Wageningen University & Research zijn ze volop bezig om de kennisvoucher van €25.000,- die ze wonnen te verzilveren.

Researchers van Wageningen voeren met de sensor metingen uit om 'm te 'valideren', ofwel geldig te maken. "Zodat officieel vastgesteld kan worden dat ie werkt zoals wij claimen dat ie werkt," vertelt Luca Galatro, CEO en co-founder van Vertigo.

## Revolutionair

En die werking mag je gerust revolutionair noemen. Met hulp van microgolven kijkt de sensor zonder de schil te beschadigen diep in een stuk fruit en lepelt vervolgens in minder dan een halve seconde een heleboel data op. Over de stevigheid en de sappigheid en nog tal van andere meetpunten. "Bij een avocado kun je onder andere de hoeveelheid droge materie meten om de rijpheid vast te stellen. Bij een sinaasappel let je op suikergehalte en zuurgraad en bij een tomaat laat je de sensor vooral kijken hoe sappig die is."

Die sensor is overigens maar de helft van het verhaal, dat is alleen maar de 'hardware'. Minstens zo belangrijk is de software, die alle nulletje en eentjes die de sensor ophaalt omzet in concrete informatie. Ook daar wordt nog hard aan gesleuteld. "Voor elke fruit- of groentesoort heb je een ander model, een ander programma nodig. Dat wordt deels door programmeurs gedaan en deels via machine learning." De meeste criteria voor avocado's, mango's en tomaten zijn inmiddels goed in kaart gebracht. Appels en peren komen nu aan bod.

## Talrijke mogelijkheden

De sensor werd in de afgelopen vier jaar ontwikkeld door Vertigo. Dat gebeurde op basis van research van de TU Delft, waar Luca zijn doctorstitel behaalde, en waarvan Vertigo sinds 2017 een spin-off is. De techniek belooft op een heleboel niveaus de keten ingrijpend te gaan veranderen. Farmers en telers kunnen al in een vroeg stadium met de handscanner meten hoe hun planten erbij staan en op de dag nauwkeurig bepalen wanneer ze kunnen gaan oogsten. Er worden ook

een sensoren ontwikkeld voor op sorteerlijnen, en versies die tijdens het transport te gebruiken zijn. Dat alles om nuttige informatie te leveren aan importeurs en groothandelaren. Retailers kunnen de sensor gebruiken om hun schappenplan te verfijnen; container A moet nú de winkel in, container B kan wachten tot morgen. De mogelijkheden zijn talrijk, en Luca en zijn vier collega's worden gek gebeld door zeer uiteenlopende partijen. "Eén ding hebben al die bellers gemeen; ze willen de sensor liefst gisteren al in gebruik nemen!" merkt Luca lachend op.

## In licentie

Voorlopig zit de sensor, die onder de merknaam Fresco op de markt komt, nog in een pilotstadium. De commerciële verkoop zal niet voor halverwege 2023 beginnen. Vertigo studeert nog op modellen om het systeem op de markt te brengen op een manier die aansluit bij wat kwekers, maar ook importeurs en retailers ermee gaan doen. Die verschillende doelgroepen zullen het systeem ook op verschillende manieren gaan gebruiken. Het idee is licenties uit te geven waarbij gebruikers betalen afhankelijk van wat ze afnemen. "De waarde zit 'm niet alleen in de sensor, maar vooral in de data die het systeem genereert."

Uiteraard waren ze bij Vertigo verrast en supertrots met de T&U Innovation Prize 2022, waar ook nog eens 20 uur advies van een innovatie-makelaar aan verbonden is. Maar de echte hoofdprijs zit 'm in de impact van hun vinding. Naast de economische en commerciële voordelen – betere kwaliteit fruit, strakkere planningen, minder verlies – stipt Luca ook nog de sociale aspecten aan. "Farmers in Zuid-Amerika en Afrika ontvangen op de Europese markt vaak lage prijzen omdat de kwaliteit van hun producten soms tekortschiet. Met onze geavanceerde fruitmeting kunnen zij straks betere kwaliteit leveren en dus ook betere prijzen krijgen."

# K!



41

## 'GOOI MAAR WEG...'

Het Voedingscentrum liet een paar jaar geleden uitvoerig onderzoek doen naar voedselverspilling in Nederland. Gemiddeld kieperen consumenten jaarlijks bijna 35 kilo aan vast voedsel in de kliko of afvalbak. Let wel, dat is dus per persoon. Aan groenten wordt 3,7 kilo weggegooid (11%) en fruit is goed voor 3 kilo (9%). Koploper vormen brood en deegwaren met 7,3 kilo (21%). Het Voedingscentrum pakte er de calculator bij en berekende dat een tweepersoonshuishouden jaarlijks voor minstens € 240,- aan gekocht voedsel ongebruikt in de vuilnisbak deponneert. Zonde van je geld en ook niet echt duurzaam. Die 35 kilo is gemeten op huishoudelijk niveau en dat is een bescheiden deel van de verspilling in de totale keten. Kijk je naar wat er door de hele keten wordt weggegooid, dus ook via supermarkten en horeca, dan kom je uit op 106 tot 147 kilo voedselverspilling per persoon. (Bron: Stichting Voedingscentrum Nederland, 2019)



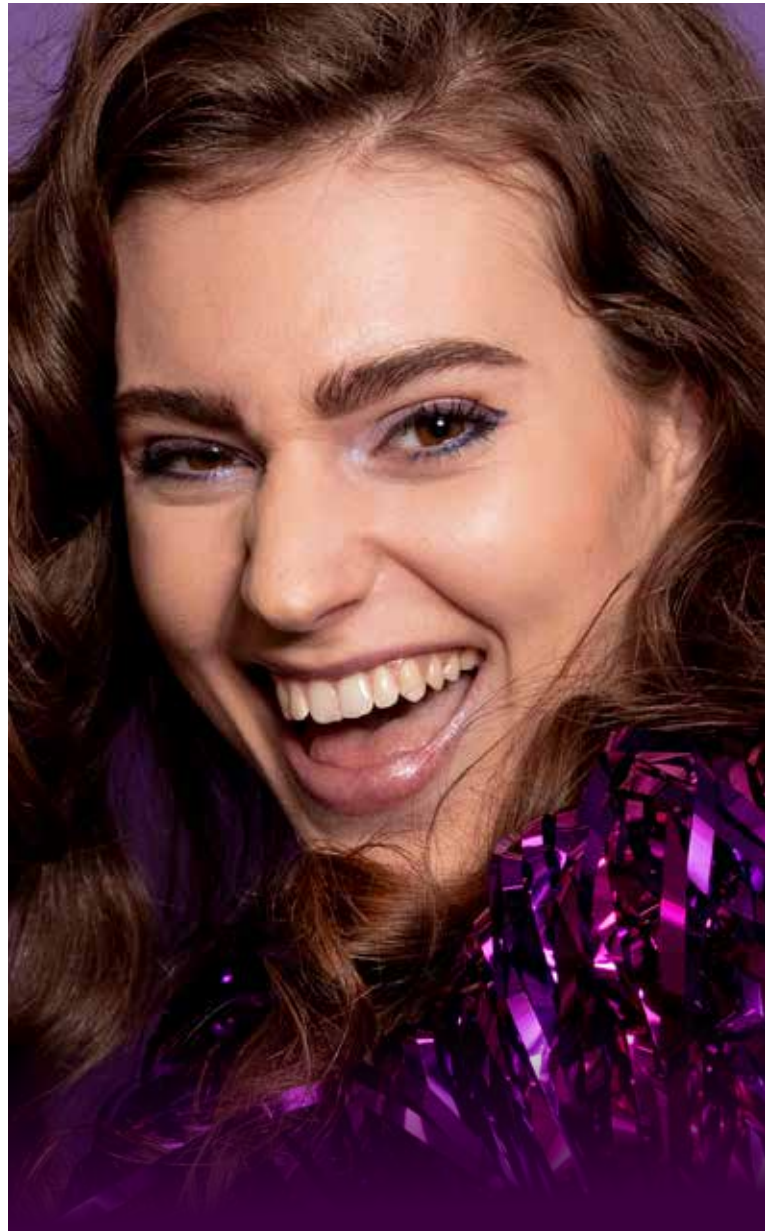
**“Wie groen doet, groen ontmoet”**

*Freek Jansen,  
Plantanious*



Onze groeispecialisten en telers vertellen u graag hoe zij werken aan een weerbare plant die tegen een stootje kan.

Bekijk hun verhalen op  
[iperen.com/weerbaartelen](http://iperen.com/weerbaartelen)



**SCAN EN VOLG!**  
**VOLG KAS OP INSTAGRAM**

# BELLEN MET... BERT FESKENS

Digitalisering brengt kansen met zich mee, maar ook bedreigingen. Zo liggen hackers steeds vaker op de loer. Het Cyberweerbaarheidscentrum Greenport – dat onlangs werd gelanceerd – helpt individuele ondernemers én de gehele keten met het organiseren van cyberveiligheid, vertelt programmaregisseur Bert Feskens.

## **Hoe kwetsbaar is het glastuinbouwcluster voor cyberdreigingen?**

“Door toenemende digitalisering van de tuinbouw en de opkomst van Internet of Things krijgen steeds meer ondernemers binnen het tuinbouwcluster te maken met cyberincidenten. De gevolgen hiervan voor ondernemers zijn divers en lopen uiteen van het betalen van losgeld om weer toegang te krijgen tot het eigen bedrijfsnetwerk, tot de uitval van faciliteiten waardoor de continuïteit van de onderneming in gevaar komt. Waar vroeger zaken nog handmatig konden worden opgepakt, is dat in de huidige schaal grote van bijvoorbeeld digitale aansturing in kassen niet meer mogelijk. Als dat soort digitale systemen uitvallen door bijvoorbeeld een hack dan heeft een ondernemer een megaprobleem. We zien helaas wel dat veel ondernemers zich nog onvoldoende bewust zijn van deze risico’s en het vaak afschuiven op hun IT-dienstverlener en dan maar hopen dat het goed blijft gaan.”

## **Welke gevolgen kan dat hebben voor het cluster?**

“De keten is letterlijk zo sterk als de zwakste schakel. Digitalisering van de keten en autonome kas komen niet van de grond als ondernemers geen digitale gegevens willen uitwisselen met elkaar omdat de digitale veiligheid niet

op orde is. Naarmate de onderlinge gegevensuitwisseling toeneemt, neemt ook de kwetsbaarheid van de keten toe wanneer één van de ketenpartners wordt getroffen door een cyberincident. Wat doe je als ondernemer als een groot deel van je toeleveranciers of klanten stilvalt?”

## **Wat doet het Cyberweerbaarheidscentrum Greenport daaraan?**

“Het Cyberweerbaarheidscentrum Greenport is opgericht door een groot aantal aansprekende organisaties in het tuinbouwcluster. Het is een gezamenlijk loket voor digitale veiligheid voor bedrijven in het tuinbouwcluster, zoals productiebedrijven, veredelaars, handel en toelevering. Samen helpen we bedrijven met raad en praktisch advies. We verstekken actuele en relevante (dreigings)informatie, kennisdeling en netwerken. We voeren ook 0-metingen uit bij ondernemers om te zien waar zij qua cybersecurity staan. Daaruit krijgen ze praktische tips en hulp van cybersecurityexperts om stappen te zetten. We stellen daarbij ook een grote toolbox met allerlei middelen ter beschikking om dit te doen. Ondernemers kunnen via verschillende kanalen en op regelmatige basis ook tijdens actieve sessies met cybersecurityexperts vragen stellen en hulp krijgen in het aanpakken van cybersecurity binnen hun bedrijf.”

## **Kunnen individuele ondernemers zich ook aansluiten?**

“Zeker, dat is juist de opzet van het Cyberweerbaarheidscentrum: met ons partnermodel staan ondernemers niet alleen in het organiseren van hun cyberweerbaarheid. Op [cwgreenport.nl](http://cwgreenport.nl) staat hoe bedrijven zich kunnen aansluiten. Sluit je vooral aan, want door samenwerking staan we sterk!”

43

**Jolanda Heistek,**  
Programmamanager Greenport  
West-Holland, ‘belt’ met een expert uit  
het team. Dit keer: Bert Feskens.

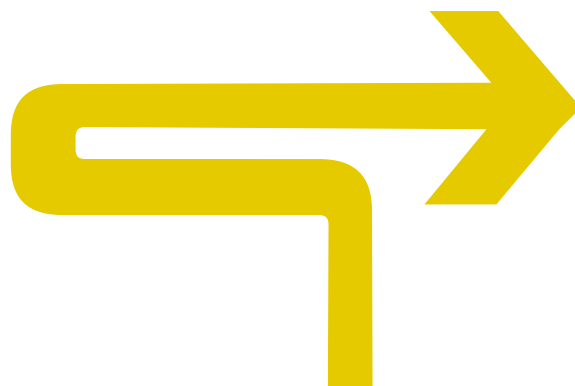


# ONDERBOUWDE KEUZES IN ONZEKERE TIJDEN

De huidige tijd kent volop uitdagingen voor de glastuinbouw. Hoe ga je als teler de energiecrisis te lijf, welke opties heb je? En hoe kan AgroEnergy hierbij ondersteunen? Twee ondernemers vertellen over hun keuzes en overwegingen en de rol van AgroEnergy in deze turbulente periode.

**Tekst:** Ank van Lier

**Fotografie:** Linda Straathof



44

Robin van der Knaap, De Wilgenlei:

## '23 PROCENT BESPAARD OP WARMTEKOSTEN DANKZIJ STOPLICHTMODEL'

Robin van der Knaap van De Wilgenlei in Bleiswijk verwarmt zijn potplantenbedrijf nagenoeg volledig met de warmte die hij via Eneco geleverd krijgt vanuit het Warmtenet B3hoek. "We hebben nog wel een ketel, maar die fungeert puur als back-up", vertelt Van der Knaap.

Telers die warmte afnemen van het Warmtenet B3hoek (RoCa Centrale) kunnen de warmteprijs voor het eerste en vierde kwartaal vastleggen. In het tweede en derde kwartaal van het jaar is deze prijs variabel. "Maar dan heb je als tuinbouwbedrijf doorgaans ook minder warmte nodig. Daarbij waren de prijzen in het verleden altijd stabiel en laag", legt Van der Knaap uit. "Dit voorjaar signaleerden we echter dat de warmteprijs zou gaan exploderen in het tweede kwartaal; hij was op sommige momenten zes tot acht keer hoger dan normaal. Daarop klopten we met een

groep telers aan bij AgroEnergy, om te bespreken hoe we deze kosten beheersbaar konden houden."

### Groen licht

Om een lang verhaal kort te maken: het overleg leidde tot de invoering van een 'warmtestoplichtmodel'. Dit model komt voort uit het feit dat de warmte die wordt geleverd via het warmtenet afkomstig is uit drie bronnen. Twee daarvan zijn gekoppeld aan de aardgasprijs, één bron niet. De warmte uit deze laatste bron is aanzienlijk goedkoper. "Het idee achter het stoplichtmodel, dat werd ontwikkeld door AgroEnergy, is dat we zoveel mogelijk warmte afnemen uit deze bron", licht de teler toe. "AgroEnergy informeerde ons in het tweede en derde kwartaal via een Whatsapp-groep op welke tijden de warmte het goedkoopst was en op welke tijden duurder vanwege gasgerelateerde bronnen. Daar zat over het algemeen



wel een vaste lijn in. Daar probeerden we als telers zoveel mogelijk rekening mee te houden; de inzet was om vooral warmte af te nemen op momenten dat het licht 'op groen' stond."

Het feit dat De Wilgenlei niet beschikt over een warmtebuffer vormde hierbij geen groot probleem, geeft Van der Knaap aan. "We hebben geen grote concessies hoeven te doen in de teelt. Alhoewel we soms wel op andere momenten warmte inzetten dan gebruikelijk. Maar dat was geen issue. Daarnaast probeerden we ook om minder energie te verbruiken, onder meer door de kasttemperatuur iets te verlagen."

### **Gesprek aangaan**

Het warmtestoplichtmodel, waaraan zo'n vijftig telers meededen, draaide in kwartaal twee en drie van dit jaar. Van der Knaap wist hierdoor zo'n 23 procent te besparen op zijn warmtekosten in de genoemde periode. "Dat is fors. Hoewel de kosten nog steeds hoog waren in de betreffende kwartalen, ben ik heel tevreden over het resultaat van het stoplichtmodel. Met een

relatief eenvoudig systeem, dat in een kort tijdsbestek is opgezet, hebben we aanzienlijk wat geld bespaard." Het gesprek aangaan met AgroEnergy vormde volgens de teler de belangrijkste succesfactor. "Door te overleggen kun je echt wat voor elkaar krijgen; dat is wel gebleken. En AgroEnergy staat hier ook voor open. Dergelijke gesprekken zijn weliswaar niet altijd eenvoudig, maar door samen een open en constructieve houding in te nemen kun je ver komen. Wat mij betreft is de inzet van het stoplichtmodel absoluut voor herhaling vatbaar."

### **Taken verdelen**

Van der Knaap wil nog wel kwijt dat het belangrijk is dat ook andere telers zich inzetten om dergelijke initiatieven vlot te trekken. "We zaten met vijf ondernemers in de warmtecommissie, die de kar heeft getrokken bij de realisatie van het stoplichtmodel. Dat vergde behoorlijk wat tijd. Het is zaak om dergelijke taken naar de toekomst toe goed te verdelen onder de betrokken telers. We profiteren er immers allemaal van."

## Marco van Overbeek, Gardener's Pride:

# 'KEUZES BIEDEN RUST EN HOUVAST'

Op safe spelen. Dat is al jarenlang de strategie van Gardener's Pride, met vestigingen in Beetgum en Klazienaveen, als het gaat om de inkoop van energie. "Al zolang ik weet, leggen we twee derde van onze gasbehoefte voor een jaar op voorhand vast. We vonden en vinden het belangrijk om te weten waar we aan toe zijn", vertelt Marco van Overbeek. Hij runt het bedrijf, dat zich richt op de teelt van smaaktomaten voor het fijnere segment, samen met zijn moeder Marja en zus Marlies. Het teeltoppervlak van de twee locaties omvat 28 hectare, waarvan 10 hectare is voorzien van groeilicht. De helft hiervan bestaat uit LED-belichting, de andere helft uit SON-T. Voor het verwarmen en belichten worden in totaal negen WKK's ingezet, met een totaal vermogen van 15 MW.

46

### Klanten en medewerkers behouden

De ondernemers waren de afgelopen periode volop bezig met het bepalen van hun strategie voor de komende winter. "Eind van dit jaar willen we twee derde van onze gasbehoefte voor 2023 hebben vastgelegd", zegt Van Overbeek. "Vanaf het begin was het onze intentie om deze winter door te blijven produceren en te blijven belichten. Vooral om onze klanten te kunnen blijven beleveren én om onze vaste mensen aan het werk te kunnen houden. Deze factoren wegen zwaar voor ons." De vraag was vooral hoe doorgaan met belichten en produceren kostentechnisch rond te rekenen was. Hiertoe sparde de ondernemer volop met EnergieSpecialist Robert Meijer

van AgroEnergy. "Voorheen hadden we wekelijks contact, de laatste tijd overlegden we dagelijks. Over vragen als wanneer en hoe te belichten, of schakelen tussen LED en SON-T nuttig is, hoe om te gaan met CO<sub>2</sub>, et cetera. De kennis en marktinformatie die Robert hierbij inbracht, was heel waardevol. Hij hielp ons om onderbouwde keuzes te maken in onzekere tijden. En dat biedt rust en houvast. Ook geeft dit het gevoel dat je er niet alleen voor staat. Dat is fijn."

### Besparingsmaatregelen

Uiteindelijk besloten de ondernemers deze winter op halve kracht te belichten. Ook worden alleen de LEDs gebruikt, wat een elektriciteitsbesparing van circa veertig procent oplevert. "We passen het gewas aan op de lagere belichtingsintensiteit; normaal gingen we met een driekopper de winter door, nu met een tweekopper. Ook planten we meer gespreid - tussen half december en eind februari -, om de koudste periode beter door te komen." Verder is er extra geïsoleerd, door te investeren in AC-folie en de gevels te voorzien van noppenfolie. Daarnaast experimenteert de ondernemer met een ontvochtigingssysteem, om zo het energiescherm en de ramen langer gesloten te houden. "Al deze maatregelen moeten ervoor zorgen dat we zo min mogelijk energie te hoeven inkopen op de dagmarkt. Zo hopen we in productie te kunnen blijven, maar tegelijkertijd kostentechnisch goed de winter door te komen. Een gedegen en betrouwbare partner als AgroEnergy geeft vertrouwen dat dit gaat lukken."

**'WE PASSEN HET GEWAS AAN OP DE  
LAGERE BELICHTINGSINTENSITEIT;  
NORMAAL GINGEN WE MET EEN  
DRIEKOPPER DE WINTER DOOR, NU MET  
EEN TWEEKOPPER'**



Robert Meijer, AgroEnergy:

## 'SAMEN ZOEKEN NAAR OPTIMUM TUSSEN ENERGIEKOSTEN EN TEELTOPBRENGST'

Robert Meijer van AgroEnergy nam samen met Marco van Overbeek de diverse scenario's en begrotingen voor de winter onder de loep. "Dit is momenteel het belangrijkste onderwerp in de gesprekken met mijn klanten", vertelt de EnergieSpecialist. "De 'wat als?-vraag' staat hierbij centraal. We bekijken alle paramaters - plantdatum, belichtingsintensiteit en -strategie, mogelijke toekomstige energieprijzen, et cetera – en zoeken op die manier samen naar het optimum tussen energiekosten en teeltopbrengst. Soms blijkt, zoals bij Marco, de optie om te blijven belichten en produceren het beste. In andere gevallen is stoppen met belichten of het uitstellen van de teelt een betere keuze. Het is maatwerk. En uiteindelijk bepaalt de tuinder altijd de koers."

# 'GELIJKMATIG KLIMAAT BOVEN ACTIEVE LUCHTONTVOCHTING'

Op sommige bedrijven wordt nog altijd gewerkt met een minimumbuis van 40 graden, of een schermkier op vocht van 5% of meer, constateert Ton Habraken, kasklimaatexpert van Svensson. "Niet nodig, en al helemaal niet in combinatie met ons ClimaFlow System. Dat werkt veel effectiever en goedkoper. Wees ook voorzichtig met luchtontvochtigingskasten die in de teeltruimte worden geplaatst. Je kunt daarmee de planten over-activeren, wat eigenlijk veel meer energie kost dan noodzakelijk."

**Tekst:** Mario Bentvelsen

**Fotografie:** Svensson



Een 'groeibuis' van 40 of 45 graden zou nu wel tot het verleden moeten behoren, maar Habraken komt het in de praktijk nog steeds tegen. Al wordt dat met de huidige energieprijzen wel steeds zeldzamer. "Om luchtbeweging in het gewas te krijgen zetten telers nu vaak een minimumbuis van 30 graden in, wat al gauw 25 W/m<sup>2</sup>/uur kost. Een minimumbuis van 40 graden zit al snel op het dubbele, zeg 40-50 W/m<sup>2</sup>/uur. Dat is een behoorlijke energie-input, terwijl je die energie op dat moment niet nodig hebt om de kas op temperatuur te houden. Die is puur bedoeld om luchtbeweging door het gewas te krijgen, terwijl je die ook met een verticale ventilator kan creëren die maar 1 W/m<sup>2</sup>/uur kost."

### Luchtbeweging...

Vanaf 1 juni jl. is Svensson eigenaar van Hinova, waarbij alle verkopen worden uitgevoerd als ClimaFlow. Het ClimaFlow System biedt een effectieve en efficiënte manier om het kasklimaat te verbeteren, met name als er van een dubbel energiescherm gebruik wordt gemaakt. "Het gaat eigenlijk om twee los van elkaar staande systemen: de onderste ClimaFlow Fan zorgt voor een goede luchtbeweging door het gewas, een zacht 'briesje' dat het microklimaat verbetert, het geproduceerde vocht daaruit afvoert en het gewas actief houdt. Dan heb je nog de VentilationJet, een witte inblaasunit door het scherm pakket heen waarmee je drogere lucht van boven het scherm kunt aanzuigen als je het vochtgehalte van de kaslucht omlaag wil brengen. Maar de eerste stap is eigenlijk het belangrijkste: een goede beheerste luchtbeweging door je gewas. Qua energie-input is dat veel efficiënter dan een groeibuis."

### ...versus luchtontvochtiging

Steeds meer tuinders investeren in hybride of volledige LED-belichting en/of een dubbel energiescherm, al dan niet in combinatie met luchtontvochtigingsapparatuur. "Dat kan een goede combinatie zijn, al hoeft het niet altijd met zulke dure apparatuur te gebeuren. Zorg in de eerste plaats voor luchtbeweging in en door het gewas, wat belangrijker is dan gaan werken met actieve luchtontvochtiging. Juist door op de verkeerde manier te gaan ontvochtigen of te vroeg met de betreffende apparatuur te gaan ontvochtigen verbruik je vaak veel meer energie dan noodzakelijk. Omdat je die apparatuur hebt ga je die ook vaker en eerder gebruiken. Daar kun je in doorschieten, waardoor je die plant aan het over-activeren bent, wat veel meer energie kost dan eigenlijk nodig is." Wie met hybride of full-led gaat belichten krijgt te maken met een ander klimaat, waardoor minder stralingswarmte bij de planten terecht komt. "Dan wordt convectieve overdracht van warmte door een beheerste luchtbeweging belangrijker. Bij stilstaande lucht heb je dat

niet, dus moet je zorgen dat de luchtbeweging goed op orde is om de plant actief te houden en de groei te kunnen sturen."

### Scherper op vocht telen

Nog een voordeel van het ClimaFlow System is dat het trekken van een schermkier feitelijk overbodig wordt gemaakt. Het systeem heeft zich inmiddels bewezen in tal van vruchtgroenten als tomaat, komkommer, aubergine en paprika, maar ook in aardbei, kalanchoë en gerbera...

Habraken: "Het relatief eenvoudige systeem is al bij heel veel gewassen met succes toegepast. Het is inmiddels een in de praktijk bewezen techniek om het kasklimaat gelijkmatig en het gewas actief te houden. Je kunt daardoor ook scherper op vocht telen, zonder dat dit tot problemen in de teelt leidt. Ook is het systeem relatief eenvoudig in bestaande kassen toe te passen."

### Stoppen met kieren

Een minimumbuis kan nog steeds nuttig zijn, maar maak deze niet onnodig hoog, zegt Habraken: "Een delta T van 12 graden ten opzichte van de gewenste kastemperatuur is voldoende. Als je een kastemperatuur wil van 16 graden, dan is een buis van 28 graden genoeg voor luchtbeweging." Zijn laatste advies: stop met kieren in het klimaatscherm. "Kieren zorgt voor een ongelijk kasklimaat. Probeer daarom zoveel mogelijk vocht af te voeren door je scherm heen, door te sturen op het verschil in Absoluut Vocht (AV) tussen de teeltruimte en de ruimte boven het scherm en boven een volledig gesloten scherm dubbelzijdig te gaan luchten. Met behulp van een meetbox boven het scherm met een temperatuur- én RV-meting heb je ook inzicht in wat er boven je scherm gebeurt op het gebied van temperatuur en AV. Dat kan goed helpen om extra vocht af te voeren. Maar ook om je scherm in de ochtend op de juiste manier te openen, zodat je geen kouval meer krijgt. Vergeet ook niet je meetboxen tijdens de teeltwisseling goed te controleren. Maak de sokjes schoon, vervang het water tijdig en zorg dat de metingen worden geïjkt. Onderhoud van sensoren is vaak een ondergeschoven kindje. Besteed daar voldoende aandacht aan, zeker nu."

Het adviesteam van Svensson's ClimateHouse, biedt volledige ondersteuning van begin tot eind, van installatie tot implementatie van het ClimaFlow System. Dit gebeurt op basis van de gegevensanalyse van de klimaatcomputer, zodat het systeem meteen zorgt voor een optimaal klimaat.

*Neem voor meer informatie contact op met Svensson-consultant Ton Habraken.*



# AANDACHT AAN JE WERKNEMERS

**Tekst:** Suzan Crooijmans

**Fotografie:** Sharon van den Berg

De crisis raakt veel bedrijven. Sommigen kiezen om te stoppen, anderen schalen af. Voor tweederde van de bedrijven is deze winter wat productie betreft een rustige periode. Na de winter is het de bedoeling om weer op volle kracht aan de slag te gaan. Daarom is het belangrijk dat werknemers gemotiveerd blijven voor hun werk en bedrijf, en anders wel voor de sector. Hoe? Dat weten Anneke Postma en Jos Klop van Kasgroeit.

Neem werknemers mee in de situatie van jouw organisatie om onduidelijkheid te voorkomen. "Het allerbelangrijkste in deze onzekere tijd is om te blijven communiceren met elkaar. De verbinding kwijt raken tussen werkgever en werknemer gaat nu eenmaal sneller dan het herstel hiervan", stelt Anneke Postma, adviseur Opleiding & Ontwikkeling. "Zo af en toe een whatsapp-berichtje of een telefoontje naar flexwerkers of arbeidsmigranten, kan genoeg zijn om te laten voelen dat ze na de winter weer welkom zijn." Ook vast personeel heeft die persoonlijke aandacht nodig om betrokken te blijven. In zijn algemeenheid is bekend dat in rustiger periodes, mensen meer gaan nadenken over hun loopbaan. En als die rustige periode dan ook nog eens gepaard gaat met een crisis dan kan dat onzekerheid geven bij personeel. "Ga het gesprek aan met werknemers en vraag naar hun behoefte om eventuele twijfels weg te nemen", zegt Postma. "Helder communiceren, zonder in de valkuil te vallen dat je alleen maar gaat zenden", adviseert ze. "Want je moet personeel ook uitvragen waaraan zij op dit moment behoefte hebben, hoe ervaren zij deze tijd, hoe zien zij de toekomst? Het is belangrijk om je te verplaatsen in hun situatie. Als werkgever doe je dit ook door open en transparant te zijn naar je werknemers. Vertel wat er speelt en wat de uitdagingen zijn. Op deze manier creëer je vertrouwen en bied je werknemers de kans met je mee te denken."

## Winterprogramma

Ga aan de slag met opleiden en ontwikkelen. "Het gevaar van een crisis is dat je met alles stopt. Terwijl een rustige periode juist goed kan worden benut om opleiden en ontwikkelen steviger in te zetten. Daarmee kun je ook

mensen binden", zegt Postma. Daarbij is het ook zo dat in een veranderende markt opleiding en ontwikkeling des te belangrijker is. Kasgroeit biedt van 1 december tot 1 maart een winterprogramma aan. Het bestaat grotendeels uit het bestaande opleidingsprogramma, maar dan in een nieuw jasje. Het aanbod is ingericht op basis van vier thema's: **teelt, leiding geven/bedrijfsmanagement, innovatie en technologie**. De trainingen lopen uiteen van eenmalige workshops tot langlopende cursussen. Voor ieder wat wils. Met uitzondering van heftruckchauffeur en spuitlicentie zit er op de opleidingen bijna 60 procent Colland-subsidie. "De kosten hoeven geen drempel te zijn", denkt Postma. "Zeker niet als je naar de lange termijn kijkt, want het is een investering in de kwaliteit van je personeel."

## POP

Implementeer POP in je organisatie. POP staat voor Persoonlijk Ontwikkel Plan. Een POP is een goed instrument om werknemers uit te dagen het beste uit zichzelf te halen en hen door te laten groeien. In een POP leg je alle afspraken vast over wat de werknemer gaat doen om zich verder te ontwikkelen. Kasgroeit kan daar een rol in spelen door het voeren van POP-gesprekken en het maken van plannen. Postma: "Een POP wordt gemaakt op basis van Wie ben ik? Wat mag ik? Wat wil ik? en is in de glastuinbouw nog behoorlijk nieuw. Wij brengen het nu nadrukkelijker onder de aandacht omdat het helpt bij het inzichtelijk krijgen van het lange termijnperspectief van de werknemer zelf. Zeker in deze turbulente tijden kan het tevens houvast bieden. Ook een werkgever is erbij gebaat. Hoe eerder iemand aangeeft welke richting hij op wil, hoe beter je daarop kunt

reageren. Zelfs als een POP uitwijst dat de ambitie van de werknemer buiten het bedrijf ligt." Op kasgroeit.nl staat speciaal voor werkgevers meer info over POP, een stappenplan en format voor een POP-formulier dat je als werkgever direct kunt inzetten.

### **Van werk naar werk**

Tot een paar maanden geleden was arbeidsmarktadviseur Jos Klop vooral bezig om mensen vanuit andere sectoren enthousiast te krijgen voor een baan in de glastuinbouw. Maar sinds de energiecrisis heeft hij de focus verlegd. Nu de situatie is ontstaan dat aan de ene kant mensen op straat komen te staan en aan de andere kant bedrijven zitten te springen om mensen, is alles erop gericht om die arbeidskrachten binnen de sector te behouden. Klop is tegenwoordig dan ook veel meer te vinden op glastuinbouwbedrijven, waar hij werkgevers en werknemers bijstaat en hulp biedt. Een vast stappenplan is er niet. "Alles is maatwerk omdat alles nieuw is. In augustus wees nog niks erop dat we nu op dit punt zouden zijn", zegt hij erover. De ondersteuning van Kasgroeit is divers. Van een luisterend oor en het verwijzen naar instanties voor werkgevers tot aan presentaties voor werknemers over wat Kasgroeit voor hen kan betekenen. Die lopen uiteen van workshops voor sollicitatietrainingen en het opstellen van een cv tot aan het geven van loopbaanadvies. Klop: "Soms spreken we af dat we een aantal keer naar een bedrijf gaan zodat werknemers bij ons kunnen binnenlopen en advies kunnen vragen. Daarnaast kunnen ze bij ons een account aanmaken en solliciteren op vacatures. Wij willen graag dat ze zo snel mogelijk weer een leuke job vinden in de sector. En dat is ook wat hun werkgever het liefst wil." In gesprekken met werkgevers merkt Klop hoe groot de verantwoordelijkheid is die zij voelen voor hun personeel. "Ze willen het heel graag goed afsluiten."

# CHECKLIST

### **Tip 1 Geef tussentijdse updates**

Kies ervoor om bijvoorbeeld maandelijks een update te geven per mail of tijdens een terugkerende team meeting. Vertel wat er speelt en waar de uitdagingen liggen binnen je organisatie.

### **Tip 2 Verlaag drempel om gesprek aan te gaan**

Een goede relatie met je werknemers begint bij het verlagen van drempels. Wijs in deze tijd bijvoorbeeld een vaste collega aan bij wie werknemers terecht kunnen met vragen of hun zorgen kunnen delen. Door drempels te verlagen, bied je ruimte om met elkaar in gesprek te gaan en zorg je voor verbondenheid met de organisatie.

### **Tip 3 Betrek werknemers**

Betrokken werknemers willen graag helpen. Neem ze mee in de situatie en laat werknemers meedenken over eventuele oplossingen. Dit zorgt voor een wij-gevoel en wie weet een mooie oplossing.

### **Tip 4 Bied perspectief**

Zit je in een rustige periode maar wil je je werknemers wel graag verbonden houden? Bied werknemers dan de mogelijkheid om aan de slag te gaan met hun eigen ontwikkeling. Er is nu tijd om hiermee aan de slag te gaan en geeft je werknemer een mooi doel. Werknemers zullen deze stap enorm waarderen, omdat zij hiermee ook gezien worden door de werkgever.



## TOOLS

Maak gebruik van de tools die Kasgroeit heeft ontwikkeld.  
Scan de QR-code!

# ONDANKS TEGENSLAG BLIJVEN VERTROUWEN

**Tekst:** Ashley Grobben

**Fotografie:** Floris-Jan Veldhuis

In KAS worden inspirerende verhalen van ondernemers buiten de glastuinbouw gedeeld, die werden geholpen door de sociale kredietverstrekker Qredits. Tegen welke uitdagingen liepen zij aan en wat maakt hun onderneming uniek? Dit keer: Cindy Visser, die na 20 jaar werken in de kinderopvang haar eigen baby spa opende.



Je hebt de keuze gemaakt: je gaat ondernemer worden. Misschien om dat je een gat in de markt ziet of omdat je altijd al ondernemer wou worden. Bij Cindy was het in ieder geval dat eerste. "Dat de baby spa vanaf het corona jaar een échte trend werd, viel me op op social media, waar verschillende ouders van het kinderdagverblijf regelmatig postten over een bezoekje aan een baby spa richting Nijmegen. Daarnaast schoten in mijn nieuwbouwwijk de ooievaars als paddenstoelen uit de grond! Er komt ook nog een nieuwbouwwijk aan de andere kant van ons dorp en er zit een grote in de nabijgelegen stad Zevenaar dus ik zag daar veel potentieel. Een jaar of 2 geleden is het zwembad in ons dorp gesloten en toen ik hoorde dat de zwembaden om ons heen de temperatuur zouden gaan verlagen i.v.m. de energiekosten viel alles op z'n plek. Ik begin zelf een baby spa."

Toen die keuze was gemaakt, was de volgende stap om op zoek te gaan naar een geschikte plek. Haar oog viel op een ruimte in een woonzorg-complex met meerdere voorzieningen. Centraal in het centrum, tegenover het gezondheidscentrum. Een verloskundigenpraktijk huurde de ruimte als tweede pand, maar het stond al een poosje leeg, wachtend op een nieuwe onderhuurder. Cindy: "Het mooie toeval bestaat dat de eigenaar van de verloskundige praktijk vrijwel alle bevallingen onder water doet. Mijn plan sloot goed aan bij zijn visie en dat gaf mij ook een positief gevoel."

### **Een flinke tegenslag**

De locatie voor de baby spa was een feit. Maar als startende ondernemer is er ook genoeg waar je tegen aanloopt tijdens het opstarten van je bedrijf. Dat was bij Cindy niet anders. "Heb je even? Ik vond zóveel dingen lastig in het begin! Wat heel moeilijk is, is dat je in alles merkt dat je zelf een enorme drive hebt. Je wilt door. Je hebt iets voor ogen. Maar je merkt dat mensen waar je afhankelijk van bent voor de start van je bedrijf dat niet altijd hebben." Zo is voor haar baby spa warm water natuurlijk essentieel. Dus besloot Cindy een installatiebedrijf in te huren voor de elektriciteit en om leidingen te leggen. Na 1,5 maand klussen kreeg ze van de woningbouwvereniging te horen dat ze plotseling geen gebruik meer zou mogen maken van de warmwatervoorziening in het complex. Die was enkel bestemd voor de bewoners van het pand. Cindy: "Ik kon niet meer terug. Er was al veel geboord en aangelegd. Daardoor heb ik voor bijna 20.000 euro enorme boilers moeten plaatsen. En dat terwijl ik de maand ervoor al een krediet voor mijn startkapitaal had aangevraagd. Veel te krap, ineens. Ik moest dus opnieuw een extra krediet afsluiten."

### **Krediet en coaching**

Voor haar startkapitaal, zoals voor het leasen van de baden en het leggen van de vloer, klopte ze aan bij de bank. Die stuurde Cindy vrijwel meteen door naar Qredits. "Ik had al

goede verhalen over Qredits gehoord bij andere ondernemers en toen de bank mij ook nog vertelde dat Qredits meer doet dan krediet verstrekken, heb ik contact opgenomen", vertelt Cindy. Toen ze in contact kwam met haar bedrijfsadviseur Mariëlle kreeg ze meteen een goed gevoel. "Mariëlle wees me erop dat ik via Qredits ook een ondernemerscoach kon aanvragen. Omdat ik het werven van klanten in het begin erg lastig vond, besloot ik van het aanbod gebruik te maken." Martine, Regio-Coördinator bij Qredits, stuurde haar drie coaches toe met hun profiel. Cindy haar keus viel op coach Kirsten, eigenaresse van RooTS to share. "Ik was alleen privé met social media bekend, maar ik wist dat ik er zakelijk veel meer uit kon halen. Maar hoe zorg je dat je in korte tijd veel naamsbekendheid en klanten krijgt? Soms kan ik daar best van wakker liggen. Je moet geduld hebben, maar dat heb ik niet echt", lacht Cindy. "Ik zocht gewoon een manier om daarmee om te gaan en daar ben ik nu, samen met Kirsten, mee bezig."

Kirsten en Cindy spraken eerst online en later af in de baby spa. Zo kregen de twee meteen een goede indruk van elkaar en kon coach Kirsten meteen kijken of er nog wat gedaan kon worden aan de looks van de spa. "Maar dat zat wel goed! Ze was heel enthousiast over de spa. We zijn vooral verder gegaan op het maken van een social media strategie. Ik heb zóveel gehad aan de tips die ze had. Soms hele simpele dingen, waar je als ondernemer zelf gewoon niet aan denkt. Zo leerde ze me om meer interactie te hebben met mijn volgers en mijn online zichtbaarheid te verhogen." Gelukkig komt Kirsten zelf ook uit de praktijk en weet ze hoe ondernemerschap in elkaar steekt. Cindy: "Ze heeft een goed lopend bedrijf, en dat is vast niet voor niets. Dat geeft vertrouwen."

Cindy is nog altijd hard aan het werk om de naamsbekendheid van haar onderneming op te bouwen en daarmee zoveel mogelijk klanten te werven. "Op dit moment is mijn bezetting nog niet ten hoogste van mijn capaciteit. Er zijn momenten dat het me aanvliegt en dat ik er enorm van in de stress raak. Dan ben ik zó blij dat ik een ondernemingsplan heb geschreven bij de start", vertelt ze trots. Want wanneer ze het overzicht kwijt raakt, pakt ze haar plan erbij en wanneer nodig maakt ze een nieuwe berekening.

"Zonder Qredits starten? Dat was mij nooit gelukt", zegt Cindy lachend. Dankzij het krediet heeft ze de stap kunnen maken om überhaupt te beginnen. "Mijn bedrijfsadviseur Mariëlle stuurt soms uit haarzelf een appje waarin ze vroeg hoe het met me ging. Daardoor voelde ik me vanaf moment één echt gezien. Bij de bank ben je vaak een nummertje en dat heb ik bij Qredits niet." Haar bedrijfsadviseur leerde haar te denken in oplossingen. Zo raadde Mariëlle haar aan om het maandbedrag van het krediet naar beneden te halen en toch maar wat langer over aflossen te doen. "Ze had daarin gelijk!"



## ONDERNEMERSTIP VAN CINDY:

"Voor ik de sleutel kreeg en nog voor ik naar Qredits ging, heb ik een ondernemingsplan template gedownload en deze geschreven. Althans, eerst schreef ik er zelf één. Maar ik merkte dat ik daar wel een handvat bij kon gebruiken. Ik ben er twee weken lang elk vrije uurtje mee bezig geweest, maar het was het waard! Je berekent alles voor het eerste jaar. Het zorgt voor overzicht, je ziet in welke maanden het lastig gaat worden en in welke maanden je wat meer ruimte gaat hebben."

# **IMC** | **cross-border business**

innovative concepts for temporary housing



**‘GOEDE MEDEWERKERS  
VERDIENEN OOK EEN  
GOED ONDERKOMEN’**

**+31(0)6 - 24 93 87 17**

**info@imc-crossborder.com**

# UIT DE GREENPORT: ANTHURA

In elke KAS komt een tuinbouwondernemer aan het woord over zijn bedrijf, de toekomst en de meerwaarde die Greenport West-Holland voor deze onderneming heeft. Dit keer spraken wij Iwan van der Knaap, directeur bij Anthura in Bleiswijk.



Van der Knaap kent het klappen van de bestuurlijke zweep. In zijn functie als bestuurslid van VNO-NCW Oostland is hij vertegenwoordigd in de Greenport en tot 2011 was hij ook bestuurslid bij LTO Noord Glaskracht afd. Oostland. Opstaan voor het collectieve belang is iets waar hij veel waarde aan hecht. "Als niemand iets doet, gebeurt er ook niks. Onze sector is er een van 'heel hard bezig zijn', maar daarbij vergeten we vaak om te vertellen wáár we allemaal mee bezig zijn. Behalve als belangenbehartiger is de Greenport voor mij ook belangrijk als zichtbaarheidscomponent."

### Leerzaam

Iwan van der Knaap is een trouw bezoeker van de Greenport-bijeenkomsten. In november was er bij Anthura nog een interessante bijeenkomst over waterstof. Vanuit Groningen namen twee medewerkers van de Gasunie de moeite naar Bleiswijk te komen – 'hun reis duurde langer dan de bijeenkomst' – en Siemens vaardigde hun Head Business Development Hydrogen Projects af. Het illustreert het aanzien van de sector, én dat partijen over en weer van elkaar kunnen leren. "Het eerste aardwarmteproject vond bij een tuinder in deze regio plaatst. Dat is de pragmatische kant van de tuinbouw; allerlei instanties hadden al 80 rapporten gepubliceerd; zij gingen gewoon boren."

Nee, Van der Knaap is niet politiek actief ("m'n handen jeuken soms, maar ik ben niet zo van de compromissen. En ook niet van de trage besluitvorming; als wij bij Anthura iets willen dan komen we als directie bij elkaar en kunnen we dat binnen een minuut regelen") maar is zich er wel van bewust dat de politiek altijd een belangrijke rol speelt. In dat opzicht prijst hij zich gelukkig dat hij als ondernemer zijn blik kan verbreden via Greenport en via VNO-NCW. "Neem de energietransitie. Op dat vlak wil de tuinbouw heel veel te berde brengen, dat speelt sterk binnen de Greenport. Dan is het prettig dat ik via VNO een breder perspectief krijg via ondernemers uit totaal andere sectoren. Een stereogeluid komt nu eenmaal beter over dan mono." Greenport en zeker VNO-NCW hebben een krachtige lobby in het Haagse. Dat instrument wordt echter terughoudend en met zorg gebruikt. Van der

Knaap: "Als je in een crisissituatie je standpunt naar voren wilt brengen, dan weet je dat de politiek het op dat moment ook niet rustig heeft. We hebben goeie ingangen. Maar je moet ook beseffen dat die lijntjes naar boven toe steeds smaller worden. Je zult dus tot de kern van je boodschap moeten komen en proberen in één keer zo raak mogelijk te schieten."

### Verduurzaming

'Agenderen' en 'prioriteren' zijn twee termen die voor Iwan onlosmakelijk met de Greenport verbonden zijn. Er lopen vele dossiers, de een met meer urgentie dan de ander. Cybersecurity is er één van. "Voor Anthura een interessant onderwerp. Met vestigingen in onder andere Duitsland, Macedonië en China wordt de kans dat cybercriminelen ergens naar binnen willen alleen maar groter. Tegelijk is er zoveel te doen dat we als Greenport wel focus moeten houden, en keuzes moeten maken." Verduurzaming is voor Iwan hét agendapunt voor de komende jaren. De huidige energiecrisis, hoe ingrijpend ook voor een aantal ondernemers, beschouwt hij als een tijdelijk iets. "In theorie kunnen volgend jaar de prijzen weer zakken; verduurzaming staat minstens tot 2030 op de agenda."

### Versimpeling

Net als de gemiddelde Nederlander heeft Van der Knaap niet altijd evenveel begrip voor het handelen van de Nederlandse overheid. "Complexiteit is het grootste probleem. En dat wordt alleen maar groter als de overheid een probleem gaat oplossen. Daar zit een belangrijk punt voor de 'BV Nederland'; hoe kunnen we zaken vereenvoudigen? In wet- en regelgeving lijken eenvoud en eerlijkheid met elkaar in tegenspraak. Als je het tot op de laatste millimeter eerlijk wilt maken, dan wordt het wel heel complex. Kiezen voor iets meer eenvoud zou iedereen helpen, ook de overheid zelf."

Aan de Greenport-tafels doorgaan met vertellen wat deze unieke sector bezighoudt, is in de ogen van Van der Knaap hét middel om de vereiste veranderingen voor elkaar te krijgen. "En denk niet dat het geen effect heeft gehad als je niet de maximale score haalt; alle beetjes helpen."

WIJ WENSEN IEDEREEN EEN  
ONDERNEMEND, ENERGIEK EN GEZOND 2023

HOLLAND  SINCE 2003

# HORTIMEDIA



Goedemorgen Nieuws, Paprika Horti Newsradio,  
Hortibiz Daily, Tuinbouwmarktplaats en Creative Studio's

# DOOR DE LENS VAN LINDA...

In elke uitgave van KAS blikt 'huisfotograaf' Linda Straathof de afgelopen tijd op persoonlijke wijze terug op een van de fotoshoots voor het magazine. Ze gaf daarbij een kijkje achter de schermen. In de laatste uitgave waar zij aan meewerkt, blikt ze terug op de samenwerking met KAS.



'Wij staan voor fijne samenwerkingen.' Het zijn de woorden van Bart van Kester tijdens de covershoot voor deze laatste KAS-uitgave van het jaar. Terechte woorden. Goede samenwerkingen zijn belangrijk. Voor je eigen groei, maar ook voor de groei van je bedrijf. Het vinden van een goede samenwerking is een uitdaging. Heb je dezelfde doelen, hechten jullie er allebei waarde aan en wanneer weet je dat dit er een is die echt stabiel is?

## Duidelijke visie

Zo'n samenwerking heb ik de afgelopen vier jaar ook mogen hebben. Een hele fijne, eerlijke en duidelijke samenwerking met dit magazine, KAS. Toen ik vier jaar geleden net was begonnen als fotograaf kwam ik via via in gesprek met Jacco, de uitgever van KAS, over de fotografie van het magazine. Hij had een duidelijke visie en ik als fotograaf paste in dat plaatje.

Nu 11 covershoots en heel wat fotoreportages verder kan ik zeggen dat deze samenwerking een geslaagde was! Eentje met groot vertrouwen. En toch zet ik er een punt achter. Het is tijd om als fotograaf nieuwe stappen te zetten en verder te groeien. De koers is gewijzigd. Maar het mooie aan goede samenwerkingen is dat beide partijen ervan groeien. Zo heeft ook KAS Magazine een nieuwe koers die supervet is! Fotografe Lianne Torn van Salted by Salt heeft de uitstraling van KAS op Instagram én in het magazine volledig onder handen genomen. Hoe tof is dat!

## Blijf bouwen

Voor nu scheiden hier onze wegen. Als LinStra Fotografie blijf ik bouwen aan mijn bedrijf. Met nog meer focus op de vertaling van verhalen van bedrijven naar beeld. Bij deze daarom: bedankt voor de mooie opdrachten die ik heb mogen doen en voor de nieuwe samenwerkingen die hieruit zijn ontstaan. We gaan elkaar zeker

# CAVITEREND ULTRASOON GELUID DOOR HET WATER

Algen, biofilm of micro-organismen in een bassin, silo, reservoir of waterput: het is de schrik van elke teler. De USAF ultrasone zenders van Ultramins verwijderen algen en bestaande biofilm, voorkomen nieuwe aangroei én bestrijden andere aanwezige micro-organismen.

**Tekst:** Annemarie Gerbrandy

**Fotografie:** Pixabay

62

Telers vertellen geregeld dat een plant die geen energie hoeft te steken in de strijd tegen vijandige micro-organismen sneller groeit en vaak ook een beter product levert, zegt Robert de Hoo, eigenaar van Ultramins. De USAF ultrasone zenders zijn zeer effectief in het bestrijden van algen en biofilm, stelt hij. "Door het gebruik van cavitierend ultrasoon verbetert de kwaliteit van giet- en drainwater snel en sterk. Verstopte filters en leidingen behoren tot het verleden."

De zenders kunnen in bestaande (vervuilde) bassins, silo's of tanks worden geplaatst, er hoeven dus geen aanpassingen worden gedaan aan bestaande irrigatiesystemen, aldus De Hoo. "Afhankelijk van de mate van vervuiling wordt het water snel helderder en bestaande biofilm wordt afgebroken."

## Caviterend ultrasoon

De USAF ultrasone zenders van Ultramins zijn de enige ultrasone zenders ter wereld die cavitatie realiseren, zegt De Hoo. De zenders sturen constant op hele hoge frequentie geluid het water in. Daardoor ontstaat cavitatie: er ontstaan gasballetjes tussen de watermoleculen. Deze gasballetjes worden door het aanhoudende geluid groter en groter. Uiteindelijk worden ze instabiel en imploderen ze. "Door het imploderen, ontstaan drukgolven van wel 2.000 bar", legt hij uit. "Die bewegen zich met ten minste 1.250 meter per seconde door het water, waardoor de aanwezige micro-organismen worden samengedrukt en de membranen kapotscheuren. Ook de aanwezige algen

gaan dood en zinken naar de bodem. Een USAF ultrasone zender kan wel 5.000m<sup>3</sup> water schoonhouden."

Is het water sterk vervuild of heeft het water, bijvoorbeeld in een silo, een hoge doorloopsnelheid, dan kunnen meerdere zenders worden geplaatst. Veelal adviseert Ultramins enkel meerdere zenders te plaatsen in de laatste silo. "Dan ben je er altijd zeker van dat het schoonste water vrij van ziektekiemen de kas ingaat", aldus De Hoo. De teler kan er eventueel waterstofperoxide of een ander oxiderend middel aan toevoegen, voor een versneld resultaat.

## Milieuvriendelijk en energiezuinig

Volgens de directeur zijn de zenders milieuvriendelijk, onderhoudsvrij en kostenbesparend. Omdat de waterkwaliteit verbetert, hoeven planten minder energie te steken in de afweer van bacteriën, schimmels en virussen in het water, aldus De Hoo. Daardoor zijn tijdens de teelt minder chemische middelen nodig. Bovendien blijven reeds toegevoegde meststoffen bij recirculatie behouden. Ook zijn de zenders zuinig in energieverbruik, zegt hij. "Een zender verbruikt net zoveel energie als een gloeilamp. De meeste tuinders zien dat niet of nauwelijks op hun energierekening terug."

Eerder richtte Ultramins zich vooral op het bestrijden van algen en biofilm. Uit diverse onderzoeken is gebleken dat het systeem ook goede resultaten laat zien in de bestrijding van bacteriën, schimmels en virussen. Het bedrijf liet in samenwerking met de fabrikant van USAF, Lujkx Ultra



diverse laboratoria in binnen- en buitenland onderzoek doen naar de afdoding van bijvoorbeeld Fusarium, Pythium en andere schimmels. "De resultaten zijn altijd goed. Wij zijn enorm trots dat tot nu toe echt 100 procent van onze klanten zeer tevreden is", aldus De Hoo.

### **Bestrijding tomaten- en komkommervirus**

In de proeftuin van Ron Peters in Klazienaveen werd onderzoek gedaan naar bestrijding van het Tomato brown rugose fruit virus (ToBRFV) met de ultrasone zenders. Voor dat onderzoek werd 15 kg met ToBRFV-besmette tomaten en blad als een soort soep toegevoegd aan twee keer 100 liter kraanwater. Het gietwater werd 24 uur met ultrasoon behandeld, aangevuld met waterstofperoxide. Vervolgens werd het zeer sterk met virus besmette water als gietwater aan de planten gegeven, waarna de planten op virus werden getest. "De planten werden niet ziek", zegt De Hoo. "Dat wijst erop dat het virus door de zenders onschadelijk wordt gemaakt."

Meerdere komkommertelers hebben eveneens goede ervaringen opgedaan met de bestrijding van het komkommerbontvirus (CGMMV) door het implementeren van de zenders in hun regenwater- en drain-silo's. Zij constateren dat het virus niet meer wordt verspreid door gerecirculeerd water. De Hoo: "Het virus is slechts lokaal in de kassen aanwezig, terwijl alle komkommerplanten uit dezelfde bron water krijgen. Dat is voor hen een bevestiging dat onze zenders het virus in gietwater onschadelijk maakt. De verliezen zijn marginaal geworden. Hierdoor is de terugverdientijd veelal kort."

De klanten van Ultramins zijn erg tevreden over het gebruiksgemak van het systeem, besluit De Hoo. "Het systeem is eenvoudig te plaatsen, onderhoudsvrij, er is geen monitoring noodzakelijk, de operationele kosten zijn laag, het werkt 24/7 en we bieden 7 jaar gebruiksgarantie."

# WE INNOVEREN ONSZELF DE CRISIS UIT!

We omringen ons vaak met gelijkgestemden. Dat levert fijne gesprekken op en voelt vertrouwd, we zijn het immers vaak met elkaar eens; onze waarheid wordt bevestigd en dus nog sterker. Algoritmes helpen hier zelfs een handje bij zodat we binnen onze bubbel blijven. Maar hoe interessant is het om uit onze bubbel te komen? En uit te zoomen en van een afstand met een frisse blik te observeren waar we mee bezig zijn. Beetje ongemakkelijk misschien, maar wel zo verfrissend!

**Tekst:** Marjan Welvaarts, Imagro

**Fotografie:** Unsplash



Wat als we bijvoorbeeld ontwerpers mee laten denken over ons voedsellandschap. Hoe zou een supermarkt er dan uitzien? Tijdens de Dutch Design Week werden er verschillende scenario's getoond. De gemene deler bij alle scenario's was dat het gezonder moet, maar we weten nog niet hoe. We zien vooral dat het gemiddelde BMI toeneemt en dat de druk op de zorg te groot wordt. Dus hoe kunnen we naar preventie in plaats van curatie? Een mooie kans voor retailers. Tenminste als wij als consumenten hiervoor open staan. Wat als de supermarkt acteert als foodcoach? Hiervoor zijn de eerste stappen al gezet. Jumbo heeft het platform Smulweb ingelijfd en heeft de Foodcoach app gelanceerd. Hiermee coachen ze de gebruiker in kleine stapjes naar een gezonder voedingspatroon. Albert Heijn gaat nog een stapje verder. Vooral in de US wordt 'hyperpersonalisatie' ingezet. Hier werden de Covid-vaccinaties gezet in de apotheken naast de supermarkt. Hiervandaan is het een kleine stap naar leefstijl-

vies en vervolgens naar een diëtist die meeloopt bij het boodschappen doen. Op de Dutch Design Week in de Embassy of Health werd getoond hoe de supermarkt er in 2050 uit zou kunnen zien. Vult de supermarkt op basis van jouw persoonlijke data en darmflora jouw winkelmandje? Of neem je voortaan een shotje goede bacteriën voor een optimaal gebalanceerde darmflora?

Voor beide gevallen is het essentieel dat we beter begrijpen wat we exact telen als voedselproducenten. Wat zijn de voedingswaarden van onze mooie producten? Brightlands presenteerde recent de uitkomsten van het onderzoek naar de echte waarde van groente en fruit. Hierbij is voornamelijk gekeken naar de stof lycopen die voorkomt in wortel, tomaat en een aantal koolsoorten. Dit stofje kan mogelijk de ontstekingswaarden in ons bloed verlagen en daarmee het risico op het ontwikkelen van welvaartsziekten verkleinen. Hier liggen volop kansen



mooie producten die we telen in kassen of vertical farms. Wanneer we de teeltomstandigheden controleren, kunnen we een uniform product telen én sturen op nog betere voedingswaarden. Dan kunnen we eindelijk meerwaarde creëren voor onze productie. En bijdragen aan de gezondheid van de consument!

### **Biobased bouwen**

Wat als we anders kijken naar de bouw? In deze sector ligt het voorlopig stil in verband met de stikstofrichtlijnen. Dat geldt ook voor de dierhouderij. De conclusie van de ontwerper Lucas de Man is simpel: verbind deze sectoren met elkaar. Jaren geleden is hij al aan de slag gegaan met 'biobased bouwen'. Zijn 'exploded-view' paviljoen reist al een tijdje de wereld over als voorbeeld. Een huis met meer dan 60 biobased materialen en circulaire bouwmethodes. Hierin wordt getoond wat er vandaag al mogelijk is. Wanden van rietvezels of hennep, isolatie op basis van lisdodde, akoestische panelen van mycelium en keukenkastjes van riet en bierbostel. Om deze grote verandering te bewerkstelligen moet het hele waardenstelsel veranderen.

Een ander voorbeeld van dezelfde categorie is een strohuis. Wist je dat een strohuis evenveel CO<sub>2</sub> op kan slaan dan dat er nodig is voor de traditionele bouw van drie tussenwoningen? Hiernaast geeft een strohuis een fijn binnenklimaat. Zomer én winter een temperatuur tussen de 19 en 24 graden, zonder airco of verwarming! Dat is iets waar velen van ons nu alleen maar van kunnen dromen. Om deze materialen toe te passen moeten we bestaande kaders loslaten, nieuwe richtlijnen introduceren en vooral open staan voor anders denkenden. De boeren telen andere gewassen, de architecten gaan anders ontwerpen, de aannemers gaan anders bouwen en de overheid stelt andere criteria.

### **Frisse en kritische blik**

Een sector voorbeeld van integraal denken is het collectief 'Hortivation'. Een stichting die zich richt op technische innovaties en kennismanagement in de glastuinbouw met het motto 'we innoveren de crisis uit'. Ook hier wordt gewerkt met andere denkers. Enerzijds TNO als onderzoekscentrum, maar ook wordt er gewerkt met young professionals van het academy programma van HortiHeroes. Een high

potential met een frisse en kritische blik zorgt voor nieuwe inzichten.

De aangesloten bedrijven bij Hortivation versterken elkaar en vormen een collectief om de toepassing van Nederland voor een duurzame voedselproductie te waarborgen. Niet om in Nederland zo veel mogelijk te produceren voor de export, maar om lokale productie op een duurzame manier mogelijk te maken. De hoofdthema's binnen het consortium zijn 'adaptief bouwen' en 'autonoom aansturen'. Adaptief bouwen houdt in dat er bij het ontwerp van een kas rekening wordt gehouden met de locatie en de omgeving. En dan niet alleen met de lokale wetgeving en richtlijnen voor de bouw, maar ook het klimaat en de lokale infrastructuur. Kan er gebruik gemaakt worden van reststromen: grijs water of restwarmte? En hoe kan er optimaal gebruik worden gemaakt van het lokale elektriciteitsnetwerk? Bufferen, gebruiken of terugleveren op welke momenten van de dag. Misschien staan de kassen van de toekomst binnenkort op de daken van datacenters? En vindt de opkweek van de jonge planten plaats in een vertical farm in de kelder van hetzelfde gebouw?

### **Open voor anders denkenden**

Wanneer we uitzoomen zien we steeds beter dat niemand exact weet hoe de toekomst eruit ziet. We kunnen ons voorbereiden door te werken met scenario's. Die geven doorgaans beter grip op wat er komen gaat. Trends zeggen meer over het verleden en bieden weinig perspectief voor de toekomst. Vandaag de dag bevinden we ons op een kantelpunt. Het enige dat we zeker weten is dat het anders moet. Maar de vele crisissen en veranderingen maken ons angstig.

Als we vaker openstaan voor anders denkenden gaan er deuren open. Verandering komt vaak van buiten. Bijvangst is dat we er niet alleen voorstaan. We kunnen elkaar versterken als collectief van verschillende sectoren en disciplines. Een systeemverandering te weeg brengen gericht op waarde toename in het kader van duurzaamheid in plaats van nog meer winst op de jaarrekening. Integratie van voedselproductie in de stad. Hoe gaaf zou het zijn als we terugkijken op een transitie waar we zelf aan bijgedragen hebben. En waar de volgende generaties ons dankbaar voor zullen zijn!

# ALLE WEGEN LEIDEN NAAR NEDERLAND

Na zes jaar ben ik weer thuis. Thuis in het agrarisch beroepsonderwijs. Sinds eind augustus ben ik teamleider bij Inholland voor Tuinbouw & Agribusiness. De laatste zes jaar was ik actief bij onder andere telersvereniging Decorum en RHP, het expertisecentrum voor potgrond en substraat. Mooie organisaties waar ik veel heb mogen doen en ook veel heb geleerd. Ik zeg 'thuiskomen' omdat ik daarvoor docent was bij Lentiz MBO Westland. Daar doceerde ik marketing aan studenten van de opleiding Horti en Business. Als je dan weer je eerste minuten maakt in onderwijsland, voelt dat toch alsof je weer terug bent van weggeweest.

Als je ergens even 'uit' bent geweest, ben je geneigd om te kijken wat er is veranderd. Eerlijkheidshalve, niet zo heel veel. In het onderwijs maken we ons nog steeds druk over roosters, verkeerd toebedeelde lokalen, examens en ov-stakingen. Studenten blijven gelukkig inspireren, verrassen en soms frustreren. Wat ook onveranderd is, is de enorme betrokkenheid van het werkveld. Van toele-

veranciers tot telers en van veredelaars tot de handel, de deuren staan wagenwijd open voor onze studenten en docenten.

Waar ik bij wil stilstaan, is mijn agenda. Toen ik slechts drie weken in dienst was, werd ik al gevraagd om kansen te verkennen en delegaties te ontvangen van Bonaire, Roemenië, China en Uganda. En dat is slechts het tipje van de ijsberg. Alle wegen in de mondiale glastuinbouw leiden naar Nederland. Dat moet zo blijven wat mij betreft. Deze fantastische uitgangspositie danken wij onder andere aan al die betrokken en gedreven professionals die in onze sector werken. Daarom is het zo belangrijk dat we blijven investeren in de ontwikkeling van hen. In het onderwijs noemen wij dat 'leven lang leren'. Inholland heeft de ambitie om naast het reguliere onderwijs ook maatwerk te leveren aan de sector. Ik hoop dat we blijven investeren in de medewerkers op wiens schouders de sector rust. Er zijn grote uitdagingen binnen de tuinbouw en om deze het hoofd te kunnen bieden hebben we goed opgeleide mensen nodig. Punt.

67

## Raymond Hedges

is teamleider Tuinbouw & Agribusiness bij Inholland.





# TRANSITIES AANJAGEN

Rabobank en World Horti Center hebben onlangs hun partnerschap voor drie jaar verlengd. Beide partijen verheugen zich op een verdere intensivering van de samenwerking. Juist in deze tijd met grote transities is het belangrijk samen op te trekken, om toe te werken naar doorbraakprojecten waarmee we de sector kunnen versterken, zegt Maurice Dame van Rabobank.

**Tekst:** Annemarie Gerbrandy

**Fotografie:** Sharon van den Berg

Rabobank gelooft in de kracht van samenwerken, stelt Maurice Dame, directeur coöperatieve Rabobank Westland; zeker op het gebied van duurzaamheid en innovatie. "Er komen veel uitdagingen op de sector af. Niemand kan die alleen oplossen. We hebben allemaal een aandeel in elkaar en onze omgeving. We staan voor grote uitdagingen wat betreft de wereldwijde productie van voedsel en ook de vraag naar gezondere voeding neemt toe. Rabobank is niet alleen de bank die de landbouw en agribusiness financiert, maar juist ook een bank die de verbinding en samenwerking binnen de waardeketens voor landbouwproducten en

voedingsmiddelen stimuleert. In ons partnerschap met World Horti Center willen we hierin samen kansen opzoeken en die verzilveren."

Puck van Holsteijn, directeur van World Horti Center (WHC), verheugt zich op een intensivering van het partnerschap met Rabobank. Met de opening van het kennis- en innovatiecentrum, vijf jaar geleden, hebben bank en WHC zich verbonden door sponsoring en financiering, vertelt zij. "Onze samenwerking was toen vooral gericht op de realisatie en opening van het centrum. Nu zijn we een fase verder en willen we samen meer naar de ontwikkeling



70

## FIELDTRIP NAAR PARIJS

HortiHeroes houdt van 9 tot 11 maart 2023 een fieldtrip naar de Global Summit Hello Tomorrow in Parijs. De trip is breder dan food & flowers: ook gezondheid, mobiliteit en energie zijn speerpunten op het evenement. Samen met innovators van verschillende bedrijven in uiteenlopende sectoren wordt een bezoek aan het event gebracht en een kijkje in de keuken genomen van een populaire startup hub in het centrum van Parijs. Rabobank geeft twee wildcards weg aan veelbelovende startups waarvoor de investering in de fieldtrip nog te groot is. Voorafgaand aan de fieldtrip wordt een kick-off sessie gehouden bij de bank. Er zijn nog enkele plekken beschikbaar. Kijk voor meer info over de fieldtrip op [HortiHeroes.com](https://HortiHeroes.com).

van de sector kijken. Met het partnerschap willen we elkaar sterker maken. We hebben als WHC een inspanningsverplichting uitgesproken om samen met Rabobank te bouwen aan de food & flower industry, door innovaties te versnellen en de sector aantrekkelijker te maken voor jongeren. We hebben veel ingrediënten gemeen om samen stappen te zetten.”

### **Sneller impact maken**

Het kennis- en innovatiecentrum verlegt de focus van een permanente beursvloer naar identity stands en themapleinen. Voor deze pleinen werkt WHC samen met kennispartners en participanten, zegt Van Holsteijn. “Op deze manier bieden we altijd de laatste kennis en innovaties.” Samen met Rabobank wil WHC zich focussen op de thema’s gezondheid, duurzame productiesystemen en energie, aldus de directeur. “Gezondheid is naast technologie één van de hoofdthema’s. Het health-aspect geeft een nieuwe dimensie aan de glastuinbouw. We willen daarbij verder kijken dan alleen de tuinbouwsector, we willen ook onderwijs en retail bij het gezondheidsaspect betrekken. Daarmee verbreden we de achterban in WHC.”

De bovengenoemde thema’s sluiten perfect aan op de focus van Rabobank op het maatschappelijk thema Banking for Food, vervolgt Dame. “De bank kan met kennis, netwerk en financiën bijdragen aan de versterking van de food & flower industry. Het sponsorschap is een partnerschap geworden; door samen werk te verzetten en intenties uit te spreken, kunnen we sneller impact maken. Met het partnerschap mag je hogere verwachtingen van elkaar hebben en kun je op een ander niveau het gesprek voeren. Er is geen sprake meer van vrijblijvendheid, maar van wederkerigheid.”

### **Innovatievoorsprong behouden**

World Horti Center wordt jaarlijks bezocht door 25.000 internationale professionals, die verbinding zoeken met kennis en innovatie van de glastuinbouw. Wij verbinden partijen die een betekenisvolle rol willen vervullen in de duurzame voedselvoorziening, zegt Van Holsteijn. “Bedrijven en innovaties uit de glastuinbouw zijn vertegenwoordigd op onze themapleinen. Hier bevindt zich een complete afspiegeling van techniek, toelevering, sierteelt en voedingstuinbouw. Het centrum is een belangrijk platform geworden, waar bedrijfsleven, onderzoek, onderwijs en overheid samen innoveren, verbinden, inspireren en kennis

delen. Het is belangrijk dat we als Nederland voorop blijven lopen in het aanjagen van innovaties.”

Om als glastuinbouwsector te kunnen blijven innoveren en de voorsprong te houden, beschikt World Horti Center over een onderzoekscentrum met 38 kasafdelingen waar onderzoek, onderwijs en ondernemers samen onderzoek uitvoeren, aldus Van Holsteijn. “We lopen als Nederland nog steeds voorop, maar de uitdaging van de sector is om daar sterk in te blijven. Het mooie van WHC is dat we diverse onderwijsinstellingen, en dus de toekomst, onder één dak hebben. Dat geeft reuring. Met de themapleinen hopen we een nog bredere doelgroep aan te spreken en naar WHC te halen. Door themagericht te werken, kunnen we onderzoek, studenten van verschillende niveaus en overheden aan elkaar koppelen om bijvoorbeeld onderzoeksvraagstukken op te pakken. Ook de communicatie naar de sector toe kunnen we breder meenemen in het verhaal.”

### **Beroepsbeeld verandert**

Rabobank en World Horti Center hebben gezamenlijk de intentie uitgesproken om innovatie in de glastuinbouw te behouden, versnellen én in het hart te sluiten, aldus Dame en Van Holsteijn. “Dat is een heel belangrijk thema in ons partnerschap”, zeggen ze. Dame: “Er is ongelooflijk veel te doen rond innovatie. In tijden van crisis is het soms lastig om daar de focus op te houden, maar innoveren en investeren in de ontwikkeling van automatisering en robotisering is van groot belang. Dat is altijd de kracht van de sector geweest en hopelijk blijft dat de aandacht van ondernemers behouden, ondanks de uitdagingen waar de sector nu voor staat.”

Daarnaast beogen beide partners met het partnerschap om de glastuinbouw in de spotlights te zetten voor nieuw talent; ook, of misschien wel vooral, talent dat in eerste instantie niet aan een carrière in de sector denkt. Van Holsteijn: “Het beroepsbeeld in de glastuinbouw is door automatisering en robotisering aan het veranderen. We moeten ook groepen studenten aanspreken die niet direct naar de food & flower industry kijken. Door samen te werken en het goede verhaal te vertellen, hopen we meer jonge professionals kennis te laten maken met de sector.” Dame besluit: “De Rabobank wil een rol spelen in de transities die wereldwijd gebeuren. Die wereld komt samen in World Horti Center.”

# 'JUST CHANGE IT!'

Telers én data is in de praktijk vaak nog een lastige combinatie, merkt Frank Broos, managing partner van LinkThings, met regelmaat. "Terwijl hier een goudmijn op ze ligt te wachten!" Het kweken van planten en bloemen is namelijk een complex proces met veel variabelen. De combinatie van al deze kleine beslissingen kunnen grote gevolgen hebben voor de prestatie van een onderneming. LinkThings helpt telers om deze duizenden beslissingen steeds méér te nemen vanuit data inzichten en steeds mínder op basis van gevoel. "Dat patroon veranderen is niet makkelijk, maar wel nodig, want data gedreven werken is de toekomst!"

72 'Just change IT!' is de slogan waarmee LinkThings ondernemers aanmoedigt hun IT anders in te richten en méér uit hun data te halen. Dat klinkt simpel, maar is in de praktijk best ingewikkeld. Het vereist een andere wijze van werken en meer discipline. Zicht op slechts enkele componenten van het totale proces ('als er eind van de maand geld op de rekening staat is het toch wel goed?'), onderbuikgevoelens en intuïtie ('zo heb ik het altijd al gedaan') zijn voortaan taboe. Data gestuurd werken begint - en eindigt! - met elk stapje secuur vastleggen. "Als je onderweg twee planten weggooit, of in een mix twee rooie in plaats van twee gele pakt, dan moet dat vastgelegd worden. Zuivere data is essentieel

voor betrouwbare uitkomsten; iedereen weet immers: 'shit in' is 'shit out'."

## 100+ klanten

Als klanten eenmaal de omslag durven te maken dan vinden ze deze nieuwe manier van werken goud. Een mooi voorbeeld is SV.CO dat al haar databronnen heeft ontsloten en gevisualiseerd in meerdere dashboards. Aan de hand van die dashboards worden verkoop, arbeid, finance en energie separaat bestuurd en bewaakt. Het resultaat hiervan is meer omzet en een aanzienlijke kostenreductie. Opti-Flor bewandelt op dit moment dezelfde route. Ook zij hebben de verandering in-

**Tekst:** Ton van der Vliet

**Fotografie:** Sharon van den Berg

# 'FLUITEND DE DEUR UIT'

"Op zaterdag zit ik hier met mede-partner Jay van den Bos de data van de voorbije week door te nemen. We hebben vijf relevante pijlers benoemd. Als die op ons dashboard allemaal op 'groen' staan, dan gaan we fluitend de deur uit. Staat er een pijler op rood, bijvoorbeeld omdat we over een project van 30 uur uiteindelijk 40 uur hebben gedaan, dan gaan we vragen stellen. Heb ik het niet goed verkocht? Had een van onze mensen een slechte week of kwam de klant met aanvullende wensen? Zulke analyses helpen ons om elke week weer net wat beter te worden", aldus Frank Broos.



## CONSISTENTIE

Urenregistratie is voor de medewerkers van LinkThings een verplicht nummer en niet ieders favoriete klusje. Als stok achter de deur bedachten de medewerkers een bijzondere maatregel. Wie op vrijdag geen uren heeft ingevuld moet een taart voor de collega's bakken. Dus niet naar de supermarkt of de hulp van je moeder inschakelen; nee, zélf bakken. Sinds die maatregel werd ingevoerd is de urenregistratie stukken verbeterd.

gezet om samen met LinkThings meer data gedreven te gaan werken. De bekende Excellijsten hebben plaatsgemaakt voor Power BI (Business Intelligence) Dashboards gebaseerd op verschillende databronnen.

### Een misser van 16%...

Kwekers die beginnen met Greenie, LinkThings' planning tool voor in de kas, zijn er in het begin altijd van overtuigd dat ze precies weten met welke snelheid hun soorten groeien door het jaar heen. Maar na een half jaar data verzamelen blijkt dat ze er gemiddeld 16% naast zitten! Dit betekent dat planten en bloemen gemiddeld 16% langer of korter stonden dan gepland. Dat dit grote gevolgen heeft voor de operationele efficiëntie van de

kas zal duidelijk zijn. Greenie helpt kwekers om steeds dichter bij de werkelijkheid te plannen en daarmee de beschikbare ruimte efficiënter te benutten. Als de data op orde is in een bedrijf dan is dit echt een versneller voor het bedrijf. Meerdere afdelingen gaan hiervan profiteren. Zo kan je met Greenie jouw business naar het volgende niveau tillen.

De oplossingen die LinkThings aandraagt stellen ondernemers in staat aan de juiste knoppen te draaien en zo de bedrijfsprocessen te optimaliseren. Dat geldt voor kwekers, maar net zo goed voor uitzendbureaus en verzekeraars, want ook die kom je tegen op hun klantenlijst, waarop inmiddels meer dan 100 namen prijken.



# HOGE PAPRIKAPRODUCTIE MET MINDER ENERGIE

Het nieuwe rode paprikaras Alzamora RZ van groenteveredelingsbedrijf Rijk Zwaan heeft het Nederlandse areaal afgelopen jaar stormenderhand veroverd. Niet alleen vanwege de hoge productie en het hoge percentage klasse I, ook omdat dit ras op hetzelfde niveau door blijft produceren in een teeltklimaat met een lagere energie-input en meer schermuren.

**Tekst:** Corianne Roza

**Fotografie:** Rijk Zwaan

“Uit onze proeven kwam Alzamora al bovendrijven vanwege de hoge productie en goede kwaliteit. Het is daarna altijd even afwachten of een ras dat onder praktijkomstandigheden waarmaakt. Dat doet het. Met 5 tot 10 procent meer productie per vierkante meter per jaar dan de bestaande rassen kunnen telers echt een stap in de productie maken.” Aan het woord is Erwin Weerheim, Crop Specialist bij Rijk Zwaan.

Alzamora is een middelgrove paprika. De vruchten zijn met rond de 200 gram per stuk niet gigantisch zwaar. Maar het ras geeft vroeg in het jaar al een hoge productie én de vruchten kleuren bij ieder zetsel heel snel door. Veredelaar Jan Sommeijer van Rijk Zwaan: “Vijf jaar geleden besloten we bij onze paprika’s meer in te zetten op vroegheid. Telers willen al vanaf de donkere januariperiode een goede zetting. We hebben ons gericht op een meer generatief gewas. Door onder meer data van ouderlijnen te bekijken en twee veredelingsprogramma’s te combineren, kwamen we op Alzamora.”

## **Vroege, snelle, lange productie**

Het nieuwe ras zet makkelijk, ook bij lichtarme omstandigheden en gaat lang door met produceren. “Als andere rassen nog niet aan zetting denken, hangen de eerste

dobbelsteentjes er bij Alzamora al aan”, vertelt Weerheim. Wel is het goed om de eerste zetsels wat vrucht te dunnen, zodat de plantbelasting aan het begin van het seizoen gelijk opgaat met de lichtintensiteit. Eenmaal op gang groeit de plant goed door, ondanks de hoge plantbelasting. Alzamora blijft tot aan het einde van het seizoen goed produceren. Bovendien kleuren de vruchten drie tot vijf dagen sneller dan andere rassen van groen naar rood. En eraf is eraf, dan begint de plant meteen aan de nieuwe zetting. De vroege zetting, lange productieperiode, snelle doorkleuring en weinig uitval zorgen voor de beduidend hogere productie. Weerheim: “Dit teeltjaar zagen we ineens bij telersverenigingen dat de bedrijven met de meeste kilo’s per vierkante meter, een rood paprikaras van Rijk Zwaan teelden.”

## **Makkelijk snijden en indraaien**

Met het open gewas en een slanke, maar krachtige kop is Alzamora een arbeidsvriendelijk ras. Toppen en indraaien gaat gemakkelijk door de goede strekking van de kop. In de open plant zijn de vruchten goed zichtbaar. De stelen zijn recht en haken niet in elkaar. De vruchten hangen bovendien gelijkmatig verdeeld over de stengel. Dat betekent makkelijk snijden. Het aantal oogsthandelingen per uur ligt daardoor hoog.



## Beheerste groei

Alzamora is een beheerste groeier. "Aan de opbouw van de plant kun je zien dat je rustig aan kunt doen qua etmalen. Bij een beheerste etmaaltemperatuur gedijt hij goed. Je kunt kalm stoken, de groei temperen met een hoge etmaaltemperatuur is niet nodig. Het gewas heeft ook geen lage voornacht nodig om te zetten. Vlak telen is het devies", zegt Weerheim.

## Minder energie nodig

De gestegen gasprijs zorgde ervoor dat paprikatelers afgelopen winter kozen voor minder energie-input. "Waar telers gewoonlijk in een jaar 30-35 m3 gas per vierkante meter gebruiken, was dat nu zo'n 25 m3 en soms zelfs maar 20 m3", schetst Weerheim de situatie. De schermen bleven langer dicht. Onder die omstandigheden gaan paprikaplanten vegetatiever groeien en grovere vruchten produceren. De ziektedruk neemt ook toe. "Door wortelproblemen is in 2022 zo'n 10 procent van de paprikateelt in Nederland twee tot drie maanden eerder gestopt; de planten gingen vroegtijdig dood", vertelt Weerheim.

Het generatieve karakter van Alzamora is een grote plus nu de gasprijs hoog is. Dit ras blijkt het uitstekend te doen bij minder energieverbruik en langere schermtijd. "Het ras is daar niet specifiek op veredeld. Als ik vijf jaar geleden had gezegd dat ik me wilde toeleveren op energiezuinige paprika's was ik misschien een beetje raar aangekeken. Hoge productie, houdbaarheid en vroegheid wogen veel zwaarder", zegt Sommeijer.

## Nauwelijks klasse II

Dat Alzamora de vegetatieve en minder actieve omstandigheden goed aankan, heeft onder meer te maken met de vruchtmaat. Als middelgrof ras zijn grotere vruchten geen probleem. Alzamora is sterk tegen neusrot en binnenrot. Weerheim: "Dat is bevestigd in de afgelopen

hete zomer. Ook in de winter, bij een inactief teeltklimaat, met een lagere buistemperatuur en de schermen langer dicht, had Alzamora minder last van uitval van planten en vruchten." De productie bleef hoog, de vorm bleef goed, de kleur bleef goed, de stengels en wortels lijken niet zo vatbaar voor ziektes. "Waar andere rassen in de laatste 10, 11 weken 5 tot 10 procent klasse II produceren, lag het percentage bij Alzamora overal onder de 5. Dat is extreem laag", zegt Weerheim.

## Verschuiving

De energiekwestie heeft de Nederlandse afzetmarkt voor paprikazaad compleet veranderd. Voorheen was de markt in Nederland verdeeld in 80 procent grove paprikarassen en 20 procent middelgrove rassen. Die verhouding is volledig verschoven. In seizoen 2022/23 zal van de 900 hectare rode paprika's in Nederlandse kassen 525 hectare beplant zijn met Alzamora. Voor 2022 was een extra grote zaadteelt van Alzamora gepland, inclusief buffer. Weerheim: "Die buffer was voor de jaren erna, om niet elk jaar afhankelijk te zijn van nieuwe oogst. Maar gezien de enorme vraag dit jaar hebben we alles in de verkoop gedaan."

## Toekomst

De grote vraag naar dit nieuwe ras maakt nieuwsgierig wat een rode paprika over vijf jaar moet bieden om de markt te veroveren. Sommeijer: "Dat voorspellen is een van de moeilijkste aspecten van mijn vak als veredelaar. Ik denk dat over het algemeen extremere klimaten - in high tech vooral langere periodes warm weer - een belangrijk uitgangspunt kunnen gaan worden en dat de druk van plagen en ziektes kunnen gaan toenemen. Resistenties tegen insecten en virussen spelen dus een rol. Ontwikkelingen waar we misschien op moeten anticiperen zijn schaarste aan arbeid of afstappen van plastic verpakkingen. Maar uiteindelijk blijven productie en (stabiel) vruchtgewicht de boventoon voeren."

**'VOORSPELLEN IS EEN VAN DE  
MOEILIKSTE ASPECTEN VAN MIJN  
VAK ALS VEREDELAAR'**

# NEW KID ON THE BLOCK: CANNABIS

De teelt van cannabis is booming. In steeds meer landen wordt de teelt gelegaliseerd. Kan (medicinale) cannabis naast de paprika, komkommer en gerbera een nieuw legaal gewas worden in de Nederlandse tuinbouwkas? Dominique van Gruisen van Innexo BV denkt van wel, maar er is nog flink wat onderzoek nodig.

**Tekst:** Lise Schregardus

**Fotografie:** Innexo



Nederland staat bekend als 'wietland', maar cannabis is al lang niet meer een uitsluitend Nederlandse aangelegenheid. Steeds meer landen zetten stappen om cannabis uit het illegale milieu te trekken. Dominique van Gruisen is algemeen directeur en medeoprichter van Innexo BV, een contractonderzoeksorganisatie met de focus op cannabisteelt. Het bedrijf is onderdeel van de Botany Group, verbonden aan Brightlands Campus Greenport Venlo, en heeft sinds 1 april 2022 een opiumonthefing voor wetenschappelijke doeleinden van het Bureau Medicinale Cannabis waardoor het zich de komende jaren kan toeleggen op legaal cannabisonderzoek.

Dit is volgens Van Gruisen niet alleen belangrijk voor Innexo, maar ook voor alle andere bedrijven die actief zijn in de (medicinale) cannabissector zoals genetica-ontwikkelaars, systeembouwers, toeleveranciers én producenten. "Dankzij deze ontheffing kunnen we hen via contractonderzoek helpen en ondersteunen om hun innovaties te versnellen met als doel om veiligere, meer betaalbare en betrouwbaardere cannabisproducten toegankelijk te maken voor patiënten. Technologie en praktisch onderzoek naar de effecten van deze technologie op cannabisteelt kan daarbij helpen."

## Explosief

Dit onderzoek is volgens Van Gruisen hard nodig omdat de cannabismarkt explosief groeit. In steeds meer landen wordt de teelt gelegaliseerd. Sinds kort staan Canada en 21 Amerikaanse staten zowel medicinaal als recreatief gebruik van wiet toe. In Uruguay is dit al sinds 2013 het geval. Malta is het eerste Europese land dat de productie, verkoop en het gebruik van cannabis heeft gelegaliseerd. Daarnaast zijn ook Luxemburg, Duitsland en Italië daarmee bezig. "De wereldwijde opkomst van cannabis als medicijn is niet te stoppen. De industrie is langzaam maar zeker volwassen aan het worden, maar veel onderzoek komt nog uit het grijze (illegale) circuit. Er is echt behoefte aan degelijk praktijkgericht onderzoek naar het verbeteren van productietechnieken, de ontwikkeling van specifieke teeltrecepten, het creëren en testen van nieuwe medicinale en farmaceutische rassen en de ontwikkeling van technologie waarmee de teelt van cannabis verder (duurzaam) geoptimaliseerd kan worden."

## Cannabinoïden

Er is volgens Van Gruisen vooral onderzoek nodig naar consistentie in de cannabisproductie en de energie-efficiëntie.

Het niveau van de cannabinoïden - de actieve stoffen in cannabis zoals THC en CBD - moeten batch na batch consistent zijn, waardoor het een betrouwbaar product is voor de patiënt en de farmaceutische industrie. Maar de cannabisplant past zich volgens Van Gruisen heel snel aan een ongecontroleerde teeltomgeving aan. Dit betekent dat de cannabinoïden-niveaus ook veranderen. "Het creëren van die consistentie is een uitdaging. Technologieën die kunnen helpen de consistentie van deze farmaceutische componenten in deze plant te verbeteren, zijn een aspect waar we naar kijken."

Een ander heikel punt is de energie-efficiëntie van de cannabisteelt. Volgens Van Gruisen gebruikt een teler die in de winter in een kas komkommers teelt, een belichtingsniveau van zo'n 250 micromol, terwijl een cannabiskweker in een kas 1.000 (of meer) micromol aan licht zal hebben hangen. Ook de CO<sub>2</sub>-emissie is nog niet heel gunstig. Ter vergelijking: per 1 kilogram geteelde komkommer is er een uitstoot van 1,7 kilogram CO<sub>2</sub>. Bij cannabis gaat dit om meer dan 2.000 kilogram CO<sub>2</sub> bij 1 kilo cannabis. "In Nederland kan dit bijvoorbeeld een probleem worden als er in de toekomst licenties worden verleend voor een geregleerde, commerciële cannabismarkt. We moeten ons vanaf het begin richten op het zo duurzaam mogelijk maken van de productie van deze 'new kid on the block'. We hebben bij ons intern onderzoek een variëteit geselecteerd die goede eigenschappen heeft om energetisch onderzoek mee te doen. Cannabis wordt meestal in indoor (gecontroleerde) klimaatcellen geteeld, niet in een kas. Maar deze variëteit heeft als groot voordeel dat 'ie tegen een hoge relatieve luchtvochtigheid (80-85%) kan waardoor dit soort geschikt zou kunnen zijn voor een energie-efficiënte kasteelt."

## Farmaceutische schatkist

Er is ook nog veel onderzoek nodig naar de inhoudsstoffen van cannabis. "Er zitten zo'n 500 verschillende farmaceutische bestanddelen in cannabis en meer dan 100 cannabinoïden. We gebruiken hier nu nog maar een fractie van in klinisch onderzoek. Er is echt nog veel te ontdekken in deze farmaceutische schatkist. Daarnaast zijn er duizenden variëteiten met allemaal hun eigen samenstelling van actieve stoffen, die ook weer allemaal hun eigen teeltrecept nodig hebben. We werken daarom ook samen met een aantal technologie-ontwikkelaars zoals sensorspecialist 2Grow om nog beter inzicht te krijgen in de ontwikkeling van de plant

en de vermeerdering en opkweek van startmateriaal (stekjes en zaailingen). Met softwareontwikkelaar Yookr ontwikkelen we een intelligente en intuïtieve software-oplossing om onze onderzoeksactiviteiten zo nauwkeurig mogelijk vast te leggen. We testen nu een eerste versie daarvan in de praktijk.”

### Medicinaal versus recreatief

De focus van Innexo ligt op medicinale cannabis, maar volgens Van Gruisen kan ook de recreatieve teelt van cannabis van onderzoek profiteren. In Nederland is er nu een kweker die medicinale cannabis mag telen en er zijn vier kwekers in de running voor een bijkomende vergunning. Daarnaast loopt er een pilot waarin tien telers een zeventigtal coffeeshops in Nederland mogen beleveren met (niet-medicinale) cannabis. Deze pilot moet duidelijk maken of legale levering, inkoop en verkoop van cannabis mogelijk is.

Een belangrijk verschil tussen medicinale cannabis en ‘gewone’ cannabis is dat de teelt van medicinale cannabis door de overheid wordt gecontroleerd zodat de sterkte en samenstelling van de werkzame stoffen altijd hetzelfde zijn. De medicinale cannabis wordt verstrekt door de apotheek en is bedoeld om als medicijn te gebruiken tegen bijvoorbeeld pijn, spasmen, spierkrampen of misselijkheid bij bepaalde ziekten of aandoeningen. Daarnaast is medicinale cannabis gecontroleerd op de afwezigheid van ongewenste stoffen als bijvoorbeeld zware metalen en pesticiden en andere toxines. Dit geldt (nog) niet voor de cannabis die te koop is in de coffeeshop.

### Verdienmodel

De productie van (medicinale) cannabis is volgens Van Gruisen nu al een goed verdienmodel voor de toeleveranciers in de Nederlandse tuinbouwsector zoals kassenbou-

wers, makers van LED-verlichting, bouwers van klimaat- en irrigatiesystemen en leveranciers van gewasbescherming. Hij ziet ook een toekomst voor dit nieuwe gewas in de Nederlandse kassen. “Nederland is van oudsher groot in de tuinbouw. De telers zijn in staat om een hoge productie te realiseren op een beperkt aantal vierkante meters.”

### Gewascoöperatie

Maar er moet volgens Van Gruisen wel eerst een goed fundament gelegd worden onder de teelt van cannabis. “We gaan samen met Wageningen University & Research een marktonderzoek opzetten om technologieën en strategieën in kaart te brengen om cannabis energieneutraal te kunnen kweken en om telers en techontwikkelaars samen te brengen in een gewascoöperatie. Het onderzoek is in oktober gestart en wordt ondersteund door het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. We verwachten de resultaten in september 2023.”

Gewassen zoals tomaat, komkommer en gerbera hebben een gewascoöperatie waarin partijen geld bij elkaar leggen om onderzoek te doen om de teelt te innoveren. Voor cannabis bestaat dat nog niet, vertelt Van Gruisen. “Door als onderzoekers, telers, technologiebedrijven en overheid samen op te trekken, kunnen we innovaties in de teelt van cannabis enorm versnellen. En wie weet staat er dan over een paar jaar prachtige legale én duurzame cannabis in de Nederlandse kassen, ondersteunt door innovaties vanuit praktijkonderzoek.”

Wil je als bedrijf meer weten over de activiteiten van Innexo en/of deelnemen aan het marktonderzoek dat Innexo samen met Wageningen University & Research opzet, neem dan contact op met Dominique van Gruisen via [dominique.vangruisen@innexo.nl](mailto:dominique.vangruisen@innexo.nl)

## SERIE: BRIGHTLANDS

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

# ORGASME

Heb ik de aandacht? 'De 19e eeuw was de eeuw van de keizers. De 20e eeuw was de eeuw van de landen en de staten. De 21e eeuw is de eeuw van de stad, het individu en daarmee van de consument. En alles wat geen waarde toevoegt, of niet transparant is, zal verdwijnen.'

Ik schrijf dit op 22-11-22. We duiken met z'n allen het decennium in van angst en wantrouwen. Vertrouwen de instituties (overheid) niet meer. Op angst en wantrouwen bouwen is als heipalen slaan in drijfzand. Vertrouwen ontstaat door transparantie... of door controle. Maar u weet hoe het werkt. Controlitis leidt tot regels. En regels leiden tot regels. Ze maken hersendood en harteloos. Transparantie dan maar?

'Those who forget the lessons from the passed, are condemned to repeat it.' Als we niet leren van de vorige eeuwen vallen we telkens in hetzelfde mes. De Fransoos Frederic Laloux beschrijft in 'Re-inventing organisations', hoe de verschillende organisatie-culturen zich door de afgelopen 300 jaar ontwikkelden. Allereerst de Rode tribale organisaties. Zeg maar het alfa-mannetje en de roedel. Deze gedijen bij chaos. Machtsvertoon en angst vormen de belangrijkste managementinstrumenten.

Toen de akker- en tuinbouw hun intrede deden, werden de eerste staten gecreëerd en ontstonden de Amber-organisaties. Op basis van gelaagde hiërarchieën bouwden we stabiele en schaalbare organisaties zoals verzuilde overheden en kerken, gekoppeld aan bloedgroepen; geloof, kerk,

bisdom, standsorganisaties, macht. Gebaseerd op afkomst, sociale klasse of sekse.

De Oranje organisatie-cultuur die de meeste grote multinationals van nu kenmerkt, volgde. Met een hyperfocus, stelden deze bedrijven het individuele ontwikkelen centraal en jaagden ze innovatie aan.

Uit de schaduwen van overconsumptie en hebzucht, 'greed', ontstond in de jaren '60 een meer idealistischer en waarde(n) gedreven Groene organisatie-cultuur.

Het meest recente model, uit de 21e eeuw, is de Cyane organisatie die als een netwerk zonder hiërarchie maar met zelfsturing functioneert.

De vraag is in hoeverre organisaties kunnen meebewegen in een crisistijd en steeds sneller veranderende en complexere omgeving. Zelfreflectie, openheid en sensitiviteit van leiders is cruciaal. Ik mag hopen dat we in dit decennium van wantrouwen en chaos niet teruggaan naar de rode wolfpack-organisatie. Hoop dat er in de tuinbouw nieuwe Cyane fluide organisatie-vormen ontstaan die meer weg hebben van een adaptief organisme gebouwd op bedoeling, toewijding en liefde. En ja, dat mag best leiden tot een orgastisch organisme waarin iedereen een goed gevoel heeft. Dit jaar eindigen we daarom met een sparkling happy end. Een mooie organisatie-gedachte voor onder de kerstboom én een goed voornemen wat jij uit kan voeren.

**Roger Engelberts**

is Chief Emotions  
Officer bij Imagro BV



**Contact**

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

**Aan dit nummer werkten mee:**

Mario Bentvelsen / Suzan Crooijmans / Roger Engelberts / Annemarie Gerbrandy / Ashley Grobber / Raymond Hedges / Alex van der Heiden / Jolanda Heistek / Ank van Lier / Jeannet Pennings / Corianne Roza / Lise Schregardus / Jacco Strating / Ton van der Vliet / Marjan Welvaarts

**Coverfoto:**

Linda Straathof

**Fotografie:**

Sharon van den Berg / Astrid Grootcholten / Innexo / Daniëlle Jiskoot / Simon Metselaar / Pixabay / Rijk Zwaan / Linda Straathof / Svensson / Lianne Torn / Unsplash / Floris-Jan Veldhuis

**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

**Abonnement**

Mail naar [abonnement@kasmagazine.nl](mailto:abonnement@kasmagazine.nl) en ontvang KAS ieder kwartaal voor € 39,50 per jaar. Abonnementen op KAS worden ieder jaar automatisch verlengd. Beëindiging van het abonnement kan door uiterlijk drie maanden voor het einde van de lopende 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.

KAS verschijnt vier keer per jaar en richt zich op ondernemers in de professionele glastuinbouw. Jaarlijks worden op initiatief van KAS de telersverkiezing Ranking the Grower en het Ranking the Grower Event georganiseerd. KAS is een uitgave van Jacco Strating in Zoetermeer, KVK 27352113.

**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.



# GEZOND 2023!

Dit was de laatste uitgave van KAS Magazine in 2022. Met het einde van het jaar in zicht wensen wij jou hele fijne feestdagen toe en alvast een gezond, gelukkig en hopelijk ook succesvol 2023. Ook in het nieuwe jaar komen de belangrijke thema's binnen de glastuinbouw weer aan bod in KAS. Met actuele reportages, inspirerende interviews en waardevolle kennisartikelen geven we jou als ondernemer graag weer een steuntje in de rug. Heb je inhoudelijke tips of suggesties? Of wil je jouw bedrijf of product onder de aandacht brengen? Neem dan contact op met Jacco Strating via [jacco@kasmagazine.nl](mailto:jacco@kasmagazine.nl) of tel. 06-18827446 om de mogelijkheden te bespreken.



**horticonnect**  
gorinchem

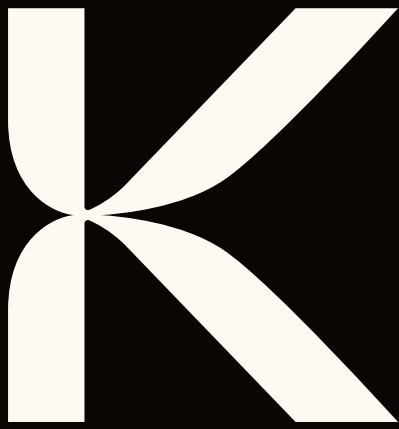
**14 | 15 | 16**  
**februari**  
**2023**

**De trots van  
de Nederlandse  
glastuinbouw!**

**BOEK je  
stand!**

**GA VOOR MEER  
INFORMATIE NAAR  
ONZE WEBSITE**

**[WWW.HORTICONNECT.NL](http://WWW.HORTICONNECT.NL)**



Koppert

# Chrysopa-E

100.000 natuurlijke  
vijanden van  
bladluis, wolluis  
en echinotrips



Partners  
with Nature

[koppert.nl](https://koppert.nl)