

Kas

VOOR TUINBOUWONDERNEMERS

STEFAN SLIJKERMAN:

Kleurrijke perfectionist
tussen de kalanchoës

VERDER IN DEZE KAS: CAROLINE VAN DER PLAS / OXIN GROWERS / GEEST POTPLANTEN / VILOSA
OIKOS / WIELERZESDAAGSE / ENERGY MONITOR / BRIGHTLABS / BELONEN & BEPRIJZEN **EN MEER...**



HOE FLEX BEN JIJ?

Heb je vermogen
beschikbaar?
Verdien ermee!

**Slim naar
klimaatneutraal**

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

Meer weten? Kijk op agro-energy.nl

agro
ENERGY



Jacco Strating
Uitgever KAS Magazine

ELKE STEM TELT

Onlangs had ik een gesprek met Caroline van der Plas, de voorvrouw van de BoerBurgerBeweging (BBB). Het interview vond plaats op haar werkkamer in de Tweede Kamer. Het was interessant om een keer door dat gebouw te lopen. De BBB is gevestigd op dezelfde gang als de Partij voor de Dieren. Op zijn zachtst gezegd een bijzondere combinatie. Maar achter de schermen gaat het er tussen politici onderling toch een stuk gemoedelijker aan toe dan in de Kamer vaak het geval is. Want uiteindelijk zijn ook politici gewoon mensen.

Caroline is ook een mens. Een leuk mens, zo ervaaarde ik. Sinds ze in maart 2021 per trekker het Binnenhof betrad, is ze uitgegroeid tot een gevestigde naam in Den Haag. Maar ze is verre van een standaard politicus. Natuurlijk, ook Caroline heeft zich de politiek inmiddels goed eigen gemaakt. Zoals het een politicus in verkiezingstijd betaamd, deinst ze niet terug voor een goede oneliner hier en daar. Maar het was geen wollig gesprek, doorspekt van jargon en welgekozen woorden. Caroline vertelt haar verhaal op háár manier, in haar woorden. Bevlogen en eerlijk. En dat is zondermeer verfrissend. Je leest het resultaat op pagina 32 in deze KAS.

Met de verkiezing in aantocht staan ook tuinbouwondernemers weer voor een belangrijke keuze. Arbeidsmigratie, energietransitie, regeldruk... het is slechts een greep uit de vele thema's die de sector raken. Maar welke keuze je ook maakt, of dat nu BBB, CDA, VVD, PVV, PvdA/GroenLinks of toch een andere partij is, kies vooral verstandig. Laat je informeren, verdiep je in de programma's en probeer je zo min mogelijk te laten leiden door partijpolitiek en sentiment. Althans, dat zou mijn advies zijn, voor zover die ertoe doet. Maar bovenal, ga stemmen! Laat je horen als individu, als ondernemer én als sector. Want zoals ook Caroline van der Plas zegt: elke stem telt. En zo is het maar net.

Onze duurzame **toekomst**

Als toonaangevend veredelingsbedrijf voor groenten en fruit speelt Rijk Zwaan een belangrijke rol in de wereldwijde voedselvoorziening. Maar niet alleen in technologie onderscheiden we ons. Bij Rijk Zwaan geloven we dat de toekomst ligt in het centraal stellen van mensen. Daarom begint elk zaadje dat Rijk Zwaan verlaat aan een reis om bij te dragen aan de behoeften van een steeds groeiende wereldbevolking. Voor ons is dit de duurzame weg vooruit.

Ontdek waar wij voor staan op rijkzwaan.be

INNOVEREN

Meer zuurstof, betere planten / 8

Online thema: scan en lees / 44

ONDERNEMEN

QPI en Oxin Growers matchen / 20

Van kas naar klasse / 56

DIGITALISEREN

Nauwkeuriger licht meten / 24

EVENEMENT

Twee beursdagen, drie thema's / 36

Netwerken op de WielerZesdaagse / 72

ENERGIE

Verdienkansen flexibel vermogen / 28

GEZONDHEID

Geest Potplanten bedwingt luizen / 50

BASF doet zelf onderzoek / 68

VERDUURZAMEN

Op naar 'groene' kalanchoë / 60

INTERVIEWS

Coverinterview: Stefan Slijkerman / 12

Caroline van der Plas / 32

Jan Paul van Soest en Emile Stöver / 40

COLUMNS

Daniel Lopez Lacasa / 35

Roger Engelberts / 65

SERIES

Brightlands / 46

A Growers Climate / 54

Tuinbouwvrouwen / 66

VERDER

Voorwoord / 3

Kort / 6

Colofon en volgende uitgave / 74



Port Kort

PAK DE REGIE OVER JOUW EIGEN CARRIÈRE!

'KAS Werken & Leren' keert terug. Het succesvolle magazine over werken en leren in de glastuinbouw verschijnt in december alweer voor de negende keer. En dit jaar pakken we nog meer uit dan in andere jaren! Zet jouw bedrijf én jouw medewerkers vol in de spotlights en help mee om studenten en werkzoekenden enthousiast te maken over de glastuinbouw. Maar inspireer ook collega's binnen de sector om zich te blijven ontwikkelen. Omdat iedereen zélf de regie heeft over zijn of haar loopbaan, krijgt KAS Werken & Leren een bijzonder thema: 'At the Movies'. Samen maken we een magazine vol echte verhalen uit de tuinbouw. Om te inspireren én te werven. Voor de fotografie brengen we iconische filmposters opnieuw tot leven en nemen we jou en de lezer mee in de wereld van de films. Doe jij ook mee? Binnenkort delen we meer informatie. Wil je alvast jouw plek in het magazine reserveren? Mail dan naar jacco@kasmagazine.nl.



LUISTER ARTIKELLEN

KAS-artikelen lees je niet alleen in het magazine, maar beluister je nu ook op Spotify. Geselecteerde artikelen uit KAS worden ingesproken, zodat je ze op elk gewenst moment kunt beluisteren. De KAS Luister Artikelen zijn een variant op de populaire luisterboeken. Heb je straks het magazine niet bij de hand, ben je niet zo'n lezer of ben je onderweg? Luister dan naar de KAS-artikelen op Spotify. Je kunt de artikelen op ieder moment beluisteren, pauzeren, opslaan én delen met anderen. Scan de QR-code bij de artikelen in deze uitgave om naar het overzicht te gaan.

DUURZAME KAS

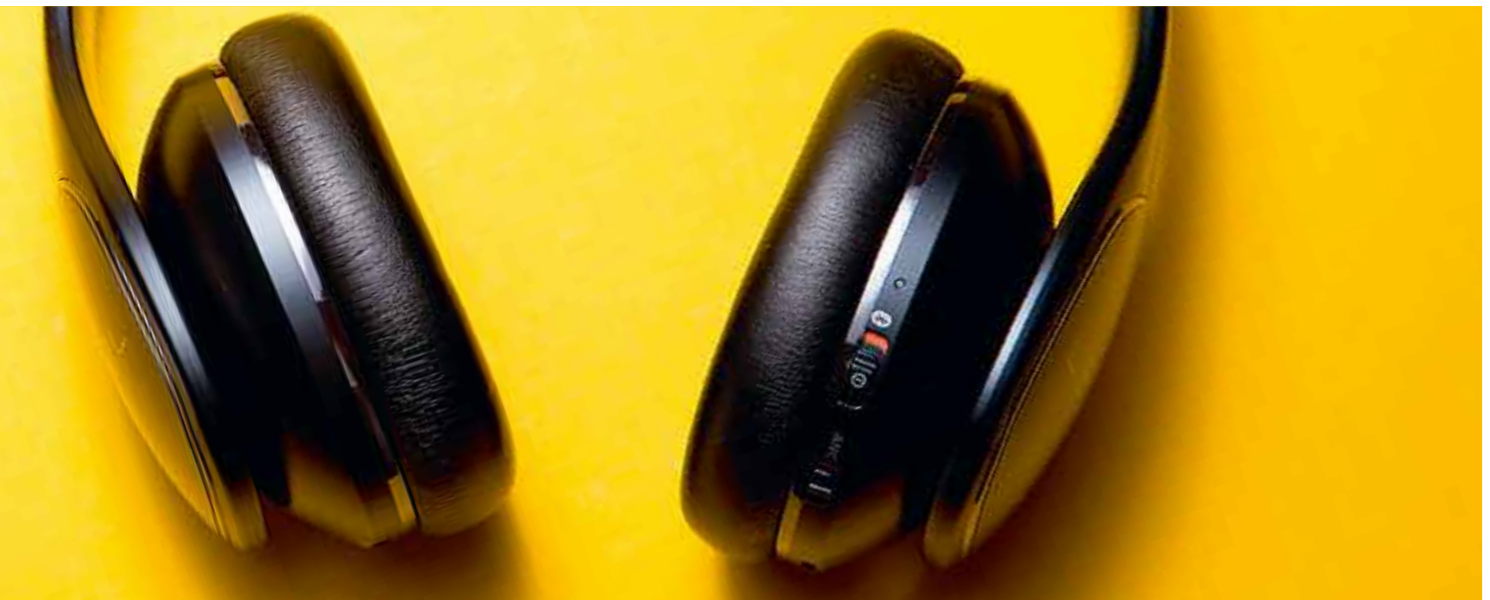
In oktober valt een extra uitgave van KAS bij jou door de bus. Het gaat om KAS / Verduurzamen, een samenwerking tussen KAS Media en Greenhouse Sustainability.

In dit glossy bewaarmagazine lees je alles over duurzaamheid binnen de tuinbouw. Wat verstaan we nu eigenlijk echt onder duurzaamheid? Hoe ga je ermee aan de slag? Wat levert het je op? Wie zijn de koplopers? Welke meerwaarde heeft een milieufootprint? Hoe vergroen je in de kas? En welke bedrijven en technologieën helpen je op weg?

Fraaie line-up

In het magazine lees je verhalen over Greenhouse Sustainability, Tulpen.nl, Dutch Flower Group, Oxin Growers, Rabobank, The Greenery, Van Iperen, Aanpak Weerbare Sierteelt, Flynth, KUBO, Unique Growers Company, Houwenplant en Interpolis. Een fraaie line-up dus!

KAS / Verduurzamen valt medio oktober door de bus bij alle ontvangers van KAS Magazine. Wil je extra exemplaren bestellen? Stuur dan een mail naar info@kasmagazine.nl.



'PLANTEN STAAN ER FANTASTISCH BIJ'

Hij heeft wel drie keer gekeken naar het rapport met de uitslag van een microbiologische analyse. Maar het stond er toch echt: het kiemgetal bij het schoonwaterbassin ging van 5.000 kve/mL (kolonievormende eenheden per milliliter) naar 560 kve/mL. En bij het retourwater was de score nog spectaculairder. Daar ging de waarde van 23.000 kve/mL terug naar 380 kve/mL!

Tekst: Ton van der Vliet

Fotografie: Sharon Schouten

"En dat nadat we amper tien dagen hadden getest met het ionisatiesysteem van Freshwater," aldus Michel Nagtegaal, allround medewerker van Moerings, de grootste en meest toonaangevende waterplantenkwekerij van Europa. Nagtegaal werkt al sinds 1995 bij Moerings dat op jaarbasis zo'n 7 miljoen waterplanten op de markt brengt. "Water is cruciaal voor ons; een waterplant zonder water gaat het niet redden hè!"

Drijvende vissen

Kroos is een lastig te bestrijden fenomeen bij de teelt van waterlelies. Soms wil ijzer spuiten uitkomst bieden, maar bij Moerings zijn ze daar uiterst terughoudend mee. Zij kiezen voor een volledig duurzame aanpak, met natuurlijke oplossingen waarbij biodiversiteit, milieuvriendelijkheid en het behoud van een gezond ecosysteem voorop staan. "Bestrijdingsmiddelen zijn voor ons geen optie. Als een klant een waterlelie van ons in z'n vijver zet en vervolgens ziet dat alle vissen boven komen drijven, dan is dat geen beste reclame natuurlijk!" Moerings is al GAP en MPS-gecertificeerd en is nu hard bezig om ook het Skal-certificaat, voor bedrijven die volledig biologisch te werk gaan, binnen te halen. Het contact met Freshwater kwam tot stand via

Marcel van Helden (zie kader) die al jarenlang plantmateriaal aan Moerings levert. Nagtegaal: "We kennen Marcel al jaren, dus toen hij zei dat hij iets nieuws had ontdekt om zijn water schoon te houden en daar goeie resultaten mee boekte, was onze belangstelling gewekt." Moerings heeft alles bij elkaar zo'n 15 hectare aan kweekruimte; zo'n 12 hectare in Roosendaal plus nog een kas in 's Gravenzande. Voor twee bassins met in totaal een capaciteit van 5.500 kub schaften ze twee pompen aan die ze in de bassins hingen en 24/7 lieten draaien om hun ioniserende werking te doen. Met bovenstaande verbluffende resultaten tot gevolg. Nagtegaal nam voor de bemonstering een gerenommeerd laboratorium in de arm, dus bij hem is er geen enkele twijfel dat de ionisators goed werk verrichten. "Het resultaat is trouwens ook visueel zichtbaar. Het water is helder, we hebben veel minder groene aanslag en de planten staan er gewoonweg fantastisch bij."

De bestellingen voor twee extra ionisatie-pompen voor nog een tweetal bassins zijn inmiddels geplaatst. "Ionisatie maakt pathogenen en virussen onschadelijk en zorgt voor meer zuurstof in het water. Dat laatste is sowieso hartstikke goed voor onze planten."





'BEHOUD HET GOEDE'

Marcel van Helden is directeur/eigenaar van SAMAR Trading B.V. Deze groothandel in tuinplanten werkt samen met een Chinese partner die op meerdere plekken rond Shanghai plantmateriaal, kweekt voor kwekers in Europa. Marcel maakte in 2024 kennis met de ionisatietechniek van Freshwater en toen hij de eerste resultaten zag was het voor hem duidelijk, dit is de oplossing om waterproblemen onder controle te krijgen. "Wij vermeerderen ons plantmateriaal uitsluitend vegetatief en in die werkwijze zat, zeker bij een aantal soorten, behoorlijk wat uitval. Mede omdat er gekozen is om geen bestrijdingsmiddelen meer te gebruiken in de kwekerij. Bij sommige soorten liep het uitvalpercentage op tot wel 20 of 30 procent. Maar sinds we ioniseren, zowel inline als met losse pompen in de bassins, is dat teruggelopen tot een verwaarloosbaar percentage! Echt een waanzinnig verschil dus. Toen ik dat resultaat zag, heb ik meteen tegen Aad van der Starre (ontwikkelaar van Freshwater) gezegd: 'dat is iets voor al mijn klanten.' Zo is de samenwerking tussen Freshwater en SAMAR Trading

B.V. ontstaan, en is deze ionisatietechniek al bij diverse klanten, o.a. bij Moerings geleverd."

Marcel loopt al dik vijftientwintig jaar mee in de business en heeft al heel wat waterzuiveringstechnieken zien langskomen en geprobeerd. "Maar ionisatie is voor mij tot nu toe het enige systeem waarbij je behoudt wat goed is, en alleen die dingen elimineert waar je vanaf wilt. Andere methodes elimineren alles! Die maken het water 'dood' en steriel. Een levend iets dat te lang in een steriele omgeving staat, ontwikkelt namelijk geen afweersysteem. Als je het vervolgens uit die steriele omgeving haalt wordt het veel sneller ziek. Dat verschil zie ik nu heel duidelijk bij onze planten. Bedrijven die álles ontsmetten om zo steriel mogelijk te werken, lopen steeds vaker elders in de productie tegen problemen op. Met ionisatie hou je je planten gezond. De wortelontwikkeling bij onze planten is nog nooit zo goed geweest, en onze planten waren nog nooit zo vitaal sinds we met ioniseren zijn gestart."





BioWorks®: Innovatie in duurzame teelt

BioFirst Groep introduceert BioWorks op de Nederlandse markt. Als nieuwe en zelfstandige entiteit binnen de groep, waar ook Biobest deel van uitmaakt, richt BioWorks zich met een eigen missie en duidelijke focus op het ontwikkelen van hoogwaardige biopesticiden en biostimulanten die bijdragen aan een toekomstbestendige land- en tuinbouw.

BioWorks is opgericht om telers en distributeurs nog beter te ondersteunen. Met innovatieve en duurzame oplossingen worden de biologische plaag- en ziektebestrijding ondersteund en met biostimulanten worden gewassen versterkt. Dit voor hoogwaardige gespecialiseerde teelten zoals groenten, zachtfruit, sierplanten en diverse open teelten, waaronder pit- en steenvruchten, prei en ui.

Dankzij strategische overnames van de BioFirst Groep, zoals BioWorks Inc. in de VS, Biotrop in Brazilië en Real IPM in Afrika beschikt de groep over een wereldwijd netwerk van R&D-centra en productiefaciliteiten. Deze samenwerking versnelt de ontwikkeling van innovatieve producten, die wereldwijd zijn getest en worden afgestemd op de Europese praktijk.

Inspelen op groeiende behoefte

In Europa groeit de vraag naar effectieve biologische oplossingen. Telers worden steeds vaker geconfronteerd met plagen en ziekten die minder vatbaar zijn tegen klassieke chemische middelen. Tegelijkertijd worden de Europese regelgeving en toelatingseisen strenger, waardoor het beschikbare aanbod aan conventionele middelen daalt. Dit zorgt voor een groeiende behoefte aan effectieve, biologische alternatieven die passen binnen een toekomstgerichte, duurzame voedselproductie. Precies op die behoefte wil BioWorks een krachtig antwoord bieden.

In Nederland werkt BioWorks exclusief samen met Biobest Nederland. Biobest is niet alleen distributeur van de producten, maar ook expertisepartner met diepgaande kennis van geïnte-





‘Door deze krachtenbundeling bieden we telers betere ondersteuning, betere producten én betere resultaten’



greerde gewasbescherming, technisch advies en praktijkgerichte ondersteuning.

Meerwaarde voor telers

“Omdat beide merken deel uitmaken van dezelfde groep, kunnen we efficiënt samenwerken en expertise delen”, zegt Stijn van Beek, Product manager Biopesticiden bij Biobest Nederland. “Maar nog belangrijker: we versterken elkaar. BioWorks richt zich op de ontwikkeling van innovatieve oplossingen, terwijl Biobest zorgt voor deskundige begeleiding bij de toepassing ervan in de praktijk. Deze samenwerking is uniek en wederzijds versterkend.”

Eén doel, één visie

“Hoewel BioWorks en Biobest ieder hun eigen specialisatie hebben, spelen we voor hetzelfde team en delen we dezelfde missie: bijdragen aan een toekomstbestendige, rendabele én duurzame land- en tuinbouw”, vult Christoph Vertommen, Marketing & Communication Manager bij BioWorks Europe, aan. “Via deze aangepaste aanpak willen wij ons als BioFirst Groep verder differentiëren als pioniers in de sector. Niet alleen door wat we doen, maar vooral door hoe we het doen: in nauwe samenwerking en altijd met de teler als centraal uitgangspunt. Door onze samenwerking zichtbaar te maken en te versterken, willen we verwarring voorkomen én de unieke waarde van beide merken onderstrepen. Want uiteindelijk draait het allemaal om hetzelfde: telers helpen om succesvol én duurzaam te telen.”

WAT MERK JE HIERVAN ALS TELER?

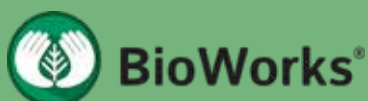
Voor telers verandert er in de praktijk weinig, behalve dat de biopesticiden en biostimulanten voortaan het merk BioWorks dragen in plaats van Biobest. Wat wél verandert, is de kracht achter de schermen:

- **Meer specialisatie:** dankzij een aparte focus en specifieke ondersteuning op biopesticiden en biostimulanten;
- **Meer innovatie:** om in te spelen op uitdagingen zoals resistentie en strengere regelgeving;
- **Meer waarde:** door de nauwe samenwerking tussen productontwikkeling (BioWorks) en praktijkadvies (Biobest & partners).

Kortom: telers blijven rekenen op dezelfde vertrouwde adviseurs van Biobest of haar distributiepartners, met nóg meer kennis, een breder aanbod en duurzame oplossingen die klaar zijn voor de toekomst.

Vragen?

Heb je vragen over de producten van BioWorks of ben je benieuwd naar wat dit voor jouw teelt kan betekenen? Neem gerust contact op met je lokale adviseur. Zij staan voor je klaar met kennis, ondersteuning en oplossingen op maat van jouw bedrijf.







STEFAN SLIJKERMAN (48):

'SOMS VERMOEIEND OM **ALTIJD** DIE **DRIVE TE HEBBEN**'

Ooit droomde hij ervan om de nieuwe Tiësto of Armin van Buuren te worden, maar uiteindelijk koos Stefan Slijkerman er toch voor om zijn vader achterna te gaan. Met een ongekende drang tot presteren stapte hij in de wereld van de kalanchoë. Want hoewel hij had geproefd van het leven als DJ, was het vooral de sierteelt die naar meer smaakte. "De tuinbouw is zo'n mooie brede sector. Hier kan ik al mijn creativiteit kwijt."

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

Dat ene moment in groep 7 van de basisschool staat in zijn geheugen gegrift. De klas kreeg een reken-toets en Stefan had daar heel veel tijd voor nodig. "Ik was als een van de laatsten klaar. Op drie A4'tjes had ik alle sommen uitgeschreven. Ik wilde laten zien dat ik het beheerste, dus werkte ik alles volledig uit." Links en rechts zag Stefan klasgenoten het lokaal uit lopen terwijl hij zelf nog bezig was. De maandag daarop kwam de juf de klas binnenlopen. Ze gooide haar tas neer en zei: 'Ik heb jullie toetsen nagekeken en begrijp er niets van. Een half jaar lang leer ik jullie hoe je zulke sommen uitwerkt en ik zie daar niets van terug. Er is maar één iemand die het goed heeft gedaan.' "Ik was niet de beste van de klas, ook niet de slechtste, maar wel altijd aanwezig. En toen zei ze opeens: 'Stefan Slijkerman, jij hebt het als enige van de klas goed gedaan.' Ja, ik glunderde echt van hier tot gunter. Dat moment heeft voor mij een basis gelegd voor mijn enorme drive en perfectionisme. Vanaf toen wilde ik altijd winnen, altijd de beste zijn en mijn passie delen met de buitenwereld. Dat is dáár ontstaan. Het voelt gewoon heel goed om de dingen perfect te doen."

Dat perfectionisme heeft hem veel gebracht. Volgend jaar bestaat SlijkermanKalanchoë uit Heerhugowaard 80 jaar. Een bijzondere mijlpaal. "Mijn opa kocht hier een boerderij met een stuk grond. Hij begon met komkommers en tomaten, daarna volgden de potchrysanten. Mijn vader is daar in de jaren zeventig mee doorgedaan, begin jaren tachtig stapte hij over op kalanchoë. Het kweken van potchrysanten was te makkelijk geworden, dus iedereen deed het. Daarom koos mijn vader als een van de eersten voor kalanchoë." In die tijd waren er maar vijf of zes kwekers in Nederland, dat groeide al snel uit naar 35 kwekers. "De ontwikkeling ging heel hard met nieuwe rassen en nieuwe teeltmethodes", zegt Stefan. Zelf stapte hij in 2000 in de zaak, om het bedrijf in 2004 over te nemen van zijn ouders. "In die tijd was er veel concurrentie, maar je kon je ook makkelijk onderscheiden. Ik was de eerste kweker met een eigen hoes. Ik liet een 'ton sur ton' hoes ontwikkelen, want consumenten kopen een plant niet om de plant, maar om de kleur. Daarmee heb ik mijn plek in de markt gevonden. Ik was veel meer dan anderen bezig met de verkoop. Ik volgde de markt en keek vooral ook hoe dat met andere producten ging."

55 kleuren

SlijkermanKalanchoë was ook met veredeling begon-

nen, dus draaide alles om kleuren, geeft Stefan aan. "Als ik in het weekend met mijn vrouw ging shoppen, hing ik alleen maar voor etalages van vrouwenkleding. Kleding loopt altijd een jaar voor op interieur. Daarom keek ik heel goed welke tinten gewild waren, zodat we daar snel op konden inspelen met onze veredeling." Waar veel telers kiezen voor een basisassortiment, heeft SlijkermanKalanchoë op dit moment maar liefst 55 kleuren. "We willen ons onderscheiden door de juiste kleur bij de consument te krijgen. Die kleur moet passen bij de kussentjes en de kaarsjes. Dat maakt een huis een thuis en daar zoeken mensen een plant bij. Het kleurenpallet in onze veredeling omvat vrijwel elke kleur, zodat we aan alle wensen waar ook ter wereld kunnen voldoen."

Het is een voorbeeld van het perfectionisme dat Stefan stevast nastreeft. Al merkt hij nu ook dat het hebben van 55 kleuren niet per definitie meer geld oplevert. "Het heeft even geduurd voordat ik mijn ego opzij kon zetten, maar we gaan dat nu wel veranderen door meer te wisselen met onze lijnen en efficiënter te worden. Want nee, zo'n breed aanbod is gewoon niet winstgevend. De enige reden waarom wij het toch rendabel krijgen, is omdat wij ons kunnen onderscheiden met ons topmerk Decorum."

'Toen zag ik het licht'

Stefan had het nog een aantal jaren afgehouden voordat hij in 2006 in Decorum stapte. "Ik was druk met mijn eigen hoes en we gingen ons steeds meer onderscheiden met kleuren en een extreem lange houdbaarheid. We hebben daarvoor ons eigen Diamond-label ontwikkeld. Toen ik op een gegeven moment op een handelsmissie in Parijs was, zag ik mijn kleine hoekje op die tuincentrumtafel staan, maar daarnaast stonden nog wel twintig andere merken. Ik viel totaal niet op. Toen zag ik het licht pas: dit werkt niet, ik moet iets anders doen." Die overtuiging werd nog eens bevestigd toen hij met één been in Decorum stond, maar ook zijn eigen label nog had. "Op een beurs stonden we met twee stands naast elkaar, waarop een inkoper aan mij vroeg wat nu de allerbeste kalanchoë was: die van Diamond of die Decorum. Daar kon ik geen antwoord op geven." SlijkermanKalanchoë stopte per direct met het eigen Diamond-label en stapte volledig over naar het topmerk van Decorum. "Wij doen nu dertig tot veertig procent maximaal in Decorum, alleen de absolute top. Met Decorum kun je wél het verschil maken. Dan heb je niet een hoekje van een tuincentrumtafel,

'ALS ONDERNEMER STA
JE ALTIJD AAN. **ER IS
GEEN AAN- OF UITKNOP'**



'DAN BESEF JE PAS HOE
BELANGRIJK HET IS **OM EEN
KRACHTIG MT TE HEBBEN**'



nee je hebt een hele tafel. Bovendien werk je samen met gelijkgestemden, ondernemers die het belang van Decorum boven hun eigen belang stellen. Dat is heel fijn en geeft veel vertrouwen, want je zorgt er samen voor dat het Decorum-merk alleen de allerbeste producten omvat.”

Decorum is volgens Stefan meer dan een marketingorganisatie. “We zijn een ondernemersvereniging geworden, waarbij we heel veel informatie uitwisselen en gezamenlijk heel veel inkopen. Daardoor kunnen we een heel breed assortiment op de juiste manier bij de juiste klanten krijgen. Ik wil gewoon dat die kleine bloemist tegenover de Aldi, Lidl en Albert Heijn zich kan onderscheiden. Met 55 ondernemers hebben we behoorlijke impact in die markt.” Maar om als Decorum succesvol te kunnen zijn, moeten telers wel hun ego opzij durven en kunnen zetten, geeft Stefan aan. “Zolang je nog steeds jouw eigen naam op de hoes wilt, gaat het nooit lukken. Het kwartje moet vallen, zoals dat bij mij ook is gebeurd daar in Parijs.” SlijkermanKalanchoë heeft weliswaar meerdere merken, maar wel in drie segmenten. “Ons topmerk is Decorum, daarnaast hebben we een hoogwaardig segment voor de retail en we hebben een budgetlijn voor het discountkanaal. Ik heb die b- en c-labels ook nodig om dat a-label te kunnen onderscheiden en sterk te maken. Dat moet je willen als ondernemer.”

Drempel verlagen

Sinds vorig jaar biedt Decorum naast het volledige lidmaatschap ook de mogelijkheid voor topkwekers om als aanvoerder aan te haken. Daarmee hoopt het collectief de komende jaren verder te groeien. “Het geeft ons de mogelijkheid om nieuwe producten aan ons assortiment toe te voegen. We krijgen van alle kanten vraag naar producten die we nog niet hebben en willen daar graag aan voldoen. Daarnaast is het een kans voor telers om aan Decorum te wennen. Deelname is niet gratis en je eigen merk overboord gooien is best een grote stap. We proberen de drempel hiermee te verlagen.”

Stefan prijst de fijndistributie bij Decorum. “Samen met Floriway hebben we een eigen verdeeldistributiecentrum bij Royal FloraHolland. Als kwekers kunnen we elke bestelling per tray op een kar zetten, Floriway sorteert en verdeelt het vervolgens. Daar halen we heel veel efficiëntie uit en het zorgt ervoor dat we ook die kleine bloemist, die rechtstreeks wil bestellen via een exporteur, kunnen bedienen met een enkele tray.”

Daarnaast heeft een aantal Decorum-ondernemers onlangs het bedrijf ‘Mixed by Roots’ opgericht en zijn zij hiermee ook aangesloten bij het collectief. Met dit initiatief gaat Decorum producten in de mix aanbieden, maar worden ook andere labels in de markt gezet. Omdat Decorum er belang bij heeft dat er zoveel mogelijk Decorum-producten in de markt worden aangeboden, wordt dit initiatief breed ondersteund.

Klappen opvangen

Kijkend naar de kalanchoë ziet Stefan de markt steeds kleiner worden. “Jaarlijks vallen er bijna 10.000 bloemisten af en de tuincentra worden steeds meer retailketens. Daardoor zie je ook verschuivingen in onze productgroep. Van die 35 gespecialiseerde kalanchoekwekers zijn er nu nog maar 11 over in Nederland. Zij hebben bij elkaar wel bijna het dubbele areaal ten opzichte van vroeger. Van die 11 kwekers zijn er 5 ook veredelaar en richten 2 zich echt op die specialistische vakhandel met een uniek assortiment. Naast onze kwekerij in Heerhugowaard, produceren wij in Kenia stekken en zijn wij als veredelaar wereldwijd actief. Het bedrijf is te groot geworden om alles alleen te doen. Ik heb een heel breed middenkader van bijna 10 man en een MT van 4 man. Daarmee kun je wel klappen opvangen, zoals eerder dit jaar.”

Het was op zijn verjaardag in januari en het had geijzeld. “Dat wist ik niet, dus ik liep naar buiten en gleed onderuit met mijn gladde schoenen. Daarbij brak ik mijn been op vijf plekken en ook nog gecompliceerd.” Stefan lag bijna vijf weken in het ziekenhuis, zat drie maanden in een rolstoel en was daardoor langdurig uitgeschakeld. “Dan besef je toch wel hoe belangrijk het is je bedrijfsvoering goed geregeld te hebben met een krachtig MT om je heen.” En dat voor iemand die het liefst bij alles zelf betrokken is. “Ja, ik ben té perfectionistisch en té gedreven, dat kan soms echt wel minder. Soms is het ook best vermoeiend om altijd die drive te hebben. Die gaat niet uit, dat zit in je. Maar ik heb die kick ook wel nodig. Inmiddels heb ik een team om mij heen met diezelfde drive. Daar heb ik heel wat jaren aan gewerkt. Nu komt die drive ook vanuit de collega’s en niet alleen bij mijzelf vandaan. Daardoor hoef ik niet meer te pushen, maar komt het uit henzelf.”

Loslaten en overdragen

Want het streven naar perfectie en de beste zijn is nog altijd onverminderd. “Het voelt gewoon heel goed om alles perfect te willen doen.” Stefan groeide op in de

kleine kwekerij van zijn ouders en maakte het bedrijf met zijn team groot. "Als ondernemer was ik met alle facetten bezig. Van teelt tot techniek, van bemesting tot klimaatsturing, van P&O tot verkoop en van inkoop tot IT. Dat kan nu niet meer, zoveel dingen zelf doen en perfect doen. Dus ik moet dingen loslaten en overdragen en dat gaat steeds beter. Ik heb inmiddels heel veel mensen om mij heen die deze dingen ook gewoon veel beter kunnen dan ik."

Zijn vader was ook al heel innovatief en creatief, geeft Stefan aan. "Hij kon heel goed rendement maken en efficiënt omgaan met de ruimte op de kwekerij. Mijn moeder hielp met de verkoop en begon met toegevoegde waarde. Ze ging op beurzen staan met potjes en mandjes. Dat was heel nieuw voor die tijd." Zijn twee zussen hadden geen interesse in de tuinbouw, dus leek Stefan de aangewezen persoon om het familiebedrijf over te nemen. "Ik zag dat ik hier al mijn creativiteit kwijt kon. Ik vond teelt fantastisch, was gek van techniek, commercie vond ik leuk." Toch leek het er even op dat hij een andere afslag nam. "Ik ben vroeger altijd DJ geweest, heb op podia gestaan. Ik vond het heerlijk om op dat voetstuk te staan en mijn passie voor muziek uit te dragen. Ik zag in 2005 Tiësto in het Gelredome staan. Toen ik zijn passie zag en zijn energie voelde, dacht ik: dat wil ik ook!" De maandag en dinsdag erna nam hij vrij van zijn werk, kocht hij twee cd-spelers en een mixer en ging hij alleen maar plaatjes draaien. "Ik heb daar echt vol gas op gegeven en wilde alleen nog maar DJ worden. Ik heb in clubs gestaan, op festivals, het hele verhaal." Maar toen kwam de realiteit dat hij ook een bedrijf had dat gerund moest worden. "Om echt professioneel DJ te worden, moet je heel veel laten. Dat kun je niet combineren met een eigen bedrijf. Dus heb ik toch voor de kalanchoës gekozen."

En dat was zeker geen tweede keuze, zo benadrukt Stefan. "De tuinbouw is zo'n mooie brede sector. Grote kwekerijen hebben tegenwoordig een eigen IT-afdeling, backoffice, noem maar op. Er zijn maar weinig sectoren waar je zo uit het kantoor het productieproces instapt. Bovendien zag ik heel veel kansen." In 2007 zette hij een grote stap met 2,5 hectare nieuwbouw, die volledig werd geautomatiseerd. "Ik heb veel bij collega's gekeken en ben naar Amerika geweest. De verkoop van planten via webshops was daar toen al heel normaal. Ik heb heel gefocust gekeken hoe dat allemaal in zijn werk ging en heb die kennis meegenomen naar huis."

De hele wereld over

Maar toen alles na de verbouwing draaide, raakte hij toch weer een beetje verveeld. "Ik besepte me dat ik nog niets van de wereld had gezien. We hadden een mooi eigen assortiment in de veredeling en wilde gaan reizen om daar meer mee te doen." De afgelopen jaren vloog Stefan de hele wereld over. Zo ontdekte hij de enorme potentie van Brazilië, waar zijn bedrijf inmiddels marktleider is. En in Kenia werd gestart met een kwekerij voor stekmateriaal. "Ik zit nu iedere vier weken in het vliegtuig en dat reizen levert het bedrijf niet alleen veel op, het geeft mij ook heel veel rust. Het moment dat ik door de douane stap op Schiphol ben ik een ander persoon. Dan heb je pas tijd om echt in jezelf te gaan en alles even los te laten."

Stefan geniet van zijn werk, maar ook van het leven samen met zijn vriendin en twee zoons van 10 en 1,5 jaar oud. "Ik heb een heel mooi gezin, waar een jong kind bij is gekomen. Dat zorgt weer voor een hele andere dynamiek thuis." Een scheiding tussen werk en privé is er niet. "Als je besluit om één telefoon te nemen, dan loopt alles door elkaar heen. Ik raad het niemand aan, maar als ondernemer sta je altijd aan. Er is geen aan- of uitknop. Dat is niet erg, zolang je zelf de rustmomenten kunt vinden om weer op te laden en in staat bent om te doseren. Ik hou van festivals, van dance en trance muziek. Die muziek is voor mij altijd een manier geweest om mijn lichaam te resetten. Een avond naar Armin van Buuren luisteren is voor mij een uitlaatklep. Die 138 MPB doet wat met mij. Als ik een dag op DanceValley heb gestaan, kan ik daar maanden op teren. En gelukkig heb ik op mijn leeftijd ook nog steeds vrienden die het fantastische vinden om erheen te gaan en mijn vriendin houdt er ook van."

Uitbreidingsplannen

Door voldoende energie op te doen, wil Stefan de komende jaren blijven doorgroeien, ambitieus als hij is. Zo heeft hij inmiddels een volledig snijkalanchoë-sortiment en staat er volgend jaar weer nieuwbouw van 1,5 hectare op het programma, waarmee het bedrijf groeit naar 6,5 hectare in totaal. "Die uitbreidingsplannen had ik al langer, maar met het huidige MT kan daar ook echt invulling aan worden gegeven. Want hoewel mijn doelgroep steeds kleiner wordt, krijgen we wel steeds meer vraag dan we kunnen leveren. En 'nee' verkopen, dat wil ik niet."



**'PROFESSIONEEL DJ
ZIJN KUN JE NIET
COMBINEREN MET
EEN EIGEN BEDRIJF'**

PERFECTE MATCH TUSSEN QPI EN OXIN GROWERS

Het is schaken op een heleboel borden tegelijkertijd. De afstemming tussen 230 telers die zijn aangesloten bij Oxin Growers en hun ruim 400 afnemers. Volumes, bestemmingen, verpakkingen, prijzen, kwaliteit, certificaten; het is een ingewikkelde puzzel die elke dag opnieuw gelegd moet worden. QPI (Quality Produce International) is één van die partijen in het spel en commercieel directeur Joost van der Voort weet de samenwerking met Oxin Growers krachtig samen te vatten: "We zijn blij met elkaar."

Tekst: Ton van der Vliet

Fotografie: Sharon Schouten / Aranka van Dijk

20

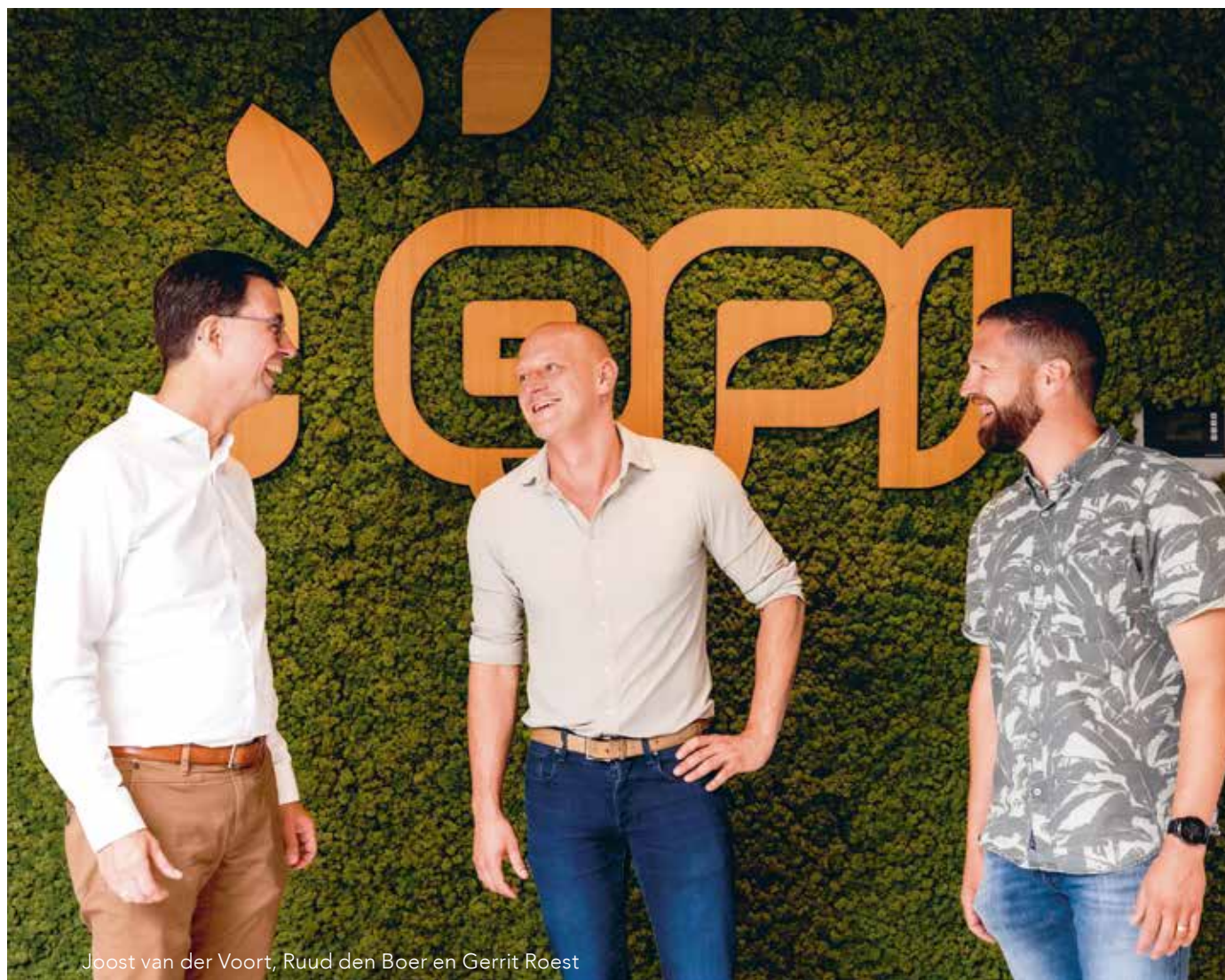
Ruud den Boer werkt ruim vier jaar bij Oxin Growers, waarvan anderhalf jaar als commercieel directeur. De coöperatie telt 35 medewerkers die de belangen van de aangesloten glastelers behartigen. 'Ontzorgen' is daarbij het sleutelwoord. Een pittige opgave, want de aangesloten glastelers variëren in omvang van 1 tot wel 200 hectare. Het gaat bovendien om maar liefst 40 verschillende gewassen, zowel vollegrondsgroenten, fruit als glasgroenten. Glasgroente is goed voor 1.140 hectare, waarvan 668 hectare paprika's. Gerrit Roest is productmanager paprika's bij QPI en vertoeft dagelijks in de 'dynamische driehoek' tussen teler, handel en afnemers. De 10 Oxin-telers die paprika's aan QPI leveren, heeft hij bijna dagelijks aan de telefoon. "Beleveringen veranderen per dag en soms per uur. Als ik

Duijnsveld eens een dagje níet heb gebeld, krijg ik de volgende dag te horen 'heb je gisteren wel gewerkt dan?!' haha!".

1 miljard omzet

De totale omzet van de bij Oxin Growers aangesloten telers nadert inmiddels de 1 miljard euro. Toch slagen ze erin om hun leden zo veel mogelijk werk uit handen te nemen. Elders op deze pagina is te lezen hoe weinig tijd Duijnsveld daaraan kwijt is. Oxin Growers doet de contractonderhandelingen en wil voor haar leden de best mogelijke prijs uit de markt halen. Maar Oxin Growers helpt de leden ook om hun certificeringen op orde te krijgen en biedt ondersteuning op het gebied van duurzaamheid. Bovendien is Oxin Growers een





Joost van der Voort, Ruud den Boer en Gerrit Roest

erkende telerscoöperatie en heeft daardoor recht op SIG&F-subsidie. Ruud den Boer: "De wet- en regelgeving in de agf-wereld wordt steeds lastiger en ingewikkelder. We hebben een team van vijf personen dat zich bezighoudt met SIG&F-subsidie, twee medewerkers die zich richten op duurzaamheid, en voor certificering en voedselveiligheid hebben we op dit moment één specialist in huis maar binnenkort komt daar nog iemand bij."

Schoolvoorbeeld

QPI, met zo'n 250 medewerkers (100 vast, 150 flex) op de hoofdvestiging in De Lier en nog een vestiging in Spanje, werkt met verschillende telersverenigingen samen. Joost van der Voort: "De samenwerking met Oxin Growers is de meest vergaande. Voor ons een schoolvoorbeeld van hoe je kunt samenwerken in de keten. Zo staan de dozen van ons eigen huismerk Sensation bij Duijnisveld. Die zet je niet zomaar ergens neer, dat doe je alleen bij telers waarvan je weet dat die 100 procent bezig zijn met hun product en waar je erop kunt ver-

trouwen dat ze aan de allerhoogste kwaliteitseisen voldoen."

Uiteraard werkt QPI met zijn eigen kwaliteitscontroleurs, maar ook Oxin Growers waakt daar zorgvuldig over. Den Boer: "De afdeling productcontrole en -begeleiding is meer dan enkel 'keurmeester'. Ver voordat er ook maar één paprika wordt geplukt, kijken zij al mee hoe het gewas erbij staat. En ze fungeren als vraagbaak als de teler een vraag over het gewas heeft." Om een antwoord te hebben op de toenemende vergrijzing in de agf-wereld is Young Oxin Growers in het leven geroepen. Een dertigtal jonge telers heeft zich daarbij inmiddels aangesloten. "We bieden de jongeren cursussen aan, bijvoorbeeld op gebied van leidinggeven", zegt Den Boer. "En we organiseren activiteiten die buiten hun comfortzone liggen. Zo hebben we recent een excursie gemaakt naar Schmidt Zeevis in Rotterdam. Met het oog op de toekomst van de tuinbouw vinden we het van veel belang deze nieuwe generatie jonge telers zich aan onze vereniging verbindt."

'FOCUS OP KWALITEIT EN FLEXIBILITEIT DANKZIJ 100% AFNAME'

Vele miljoenen kilo's paprika's zetten ze jaarlijks af bij Duijnsveld Paprika's. Hoeveel tijd de afhandeling daarvan kost? Leo Duijnsveld (56) trekt even een zorgelijk gezicht. Om vervolgens met een brede grijns te antwoorden: "Niet meer dan een kwartiertje, denk ik. Per week dus hè!"

De familie Duijnsveld zit al sinds 1930 in de teelt en vanaf 1967 zijn dat paprika's. Klein begonnen in het Westland, en sinds 2006 in Nieuwveen/De Kwakel waar ze 18 hectare onder glas hebben. In diezelfde periode werden ze lid van Oxin Growers en dat betekent onder andere dat ze weinig tijd kwijt zijn aan de administratie. 100 procent van hun afzet leveren ze aan een vaste afnemer. De telerscoöperatie neemt daarbij het volledige proces van prijsonderhandeling tot het borgen van de afzetovereenkomst voor haar rekening. "Oxin Growers verzorgt ook de volledige facturatie. Het enige wat wij nog moeten controleren is of het aantal kilo's klopt."

Een stuk rust

Ze werken al jaren op deze manier, en dat bevalt ze prima. Leo en zijn neef Ruud hebben de huidige onderneming gezamenlijk opgezet. Leo's echtgenote Saskia is de derde vennoot. Maar inmiddels loopt de vierde generatie zich ook al warm; dat zijn Mandy (21, dochter van Leo) en Rick (25, zoon van Ruud).

"Aansluiting bij Oxin Growers geeft ons een stuk rust. Waarvoor we ons volledig kunnen concentreren op de kwaliteit van onze paprika's én we snel kunnen schakelen als er veranderingen zijn bij het verpakken," aldus Mandy. Zij is verantwoordelijk voor de 'schuur' waar dagelijks tussen de 40.000 en 50.000 kilo paprika's klaar worden gemaakt voor transport naar onder andere Engeland, Ierland, maar ook naar de VS en Japan. Elk uur van de dag is daar anders. De ene afnemer heeft ineens

meér nodig, de ander minder. Een partij bestemd voor Engeland kan zomaar omgeboekt worden naar de VS, wat andere dozen en pallets vraagt. Leo: "Dan moet je niet gaan zitten 'kwarren', maar je flexibel opstellen en er gewoon voor zorgen dat de klant er verder geen omkijken naar heeft. En in dat snelle schakelen zijn we vrij goed."

Stabiele koers

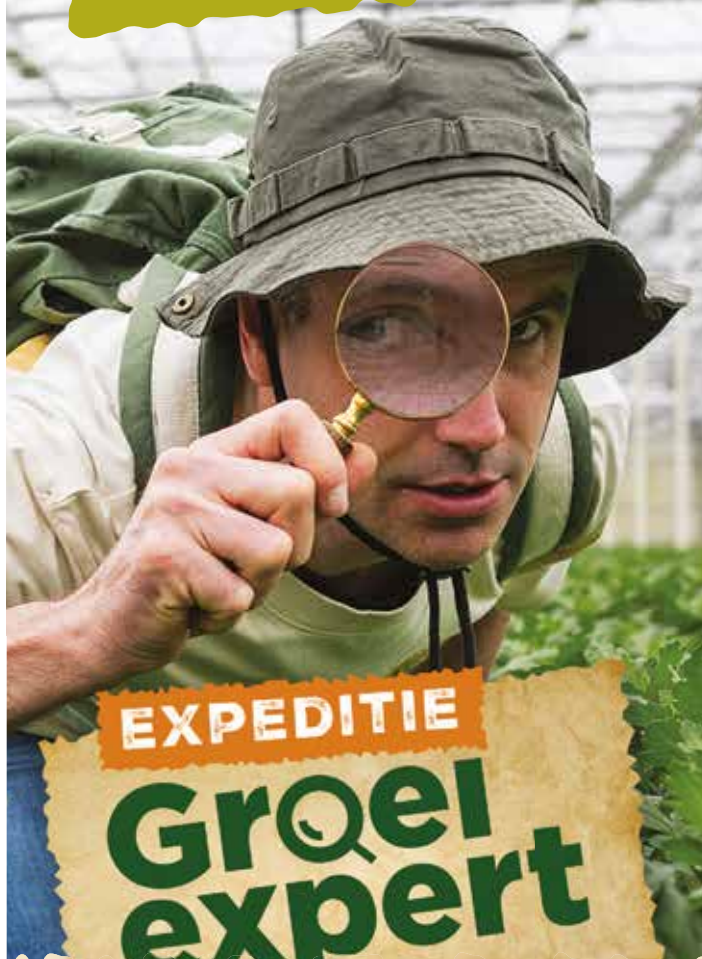
Heel stabiel, zo laat de koers van Duijnsveld zich het best omschrijven. Ze werken al een kwart eeuw samen met hetzelfde uitzendbureau, beperken zich puur tot rode paprika's en voelen zich thuis bij de vaste afname. Leo: "In de beginjaren, toen we nog niet bij een telerscoöperatie waren aangesloten, vond ik de vrije handel best spannend. De prijs kon in enkele dagen zomaar halveren, dus schakelde je al je familieleden in om in het weekeinde nog snel te oogsten. Toen vond ik dat een sport waarmee je goed geld kon verdienen. Nu zijn we daar te groot voor geworden en regelt Oxin Growers de afzet."

Onder de vleugels van Oxin Growers voelen ze zich comfortabel. "Als iets goed gaat waarom zou je dan veranderen?" Waarmee niet gezegd is dat ze vastgeroest zijn. Integendeel. De grotendeels gerobotiseerde verpakkinglijn – 'wat vroeger onze totale jaarproductie was, draaien we daar nu met acht personen in één week weg!' - is daarvan een lichtend voorbeeld. "We staan altijd open voor nieuwe ideeën. We zijn nooit de eerste, maar zitten wel bij de eerste vijf!" Nieuwe inzichten doen ze onder andere op via Oxin Growers, want Mandy is al enkele jaren lid van Young Oxin, waar ze regelmatig met leeftijdgenoten uit de telerswereld van gedachten wisselt over allerlei actuele thema's. "De laatste keer ging het over bedrijfs-overnames. Ik vond het superleuk en heel interessant."



Survival of the

CLEANEST



EXPEDITIE

Groei
expert

Word een groei expert!

Op expeditie naar helder water?
De groeispecialisten van Van Iperen
gidsen u naar de beste waterkwaliteit
en hygiëne.

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

 **VAN IPEREN**
groeispecialist sinds 1921

ONTDEK 'T



iperen.com

De natuurlijke manier
om insecten te bestrijden

Oikos®

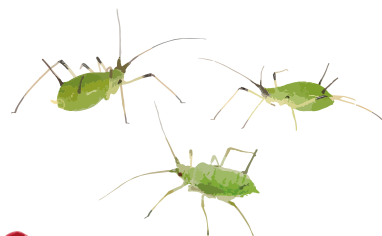


fig A. *Aphidoidea* (bladluis)



fig B. *Chrysanthemum* (Chrysant)



fig D. *Capsicum annuum* (paprika)

fig C. *Frankliniella occidentalis*

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

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

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

 **BASF**
We create chemistry

'PAR-METING EN -BEREKENING PRECIEZER DAN JOULES-METER'

'Garbage in, garbage out'. Een bekende term die zegt dat de output van een informatiesysteem net zo goed is als de kwaliteit van de input. Dat geldt natuurlijk ook voor hightech kassen waar het sturen op RTR steeds meer gangbaar is. Hoe meer licht er op de plant valt, hoe hoger de gemiddelde etmaaltemperatuur, tot een bepaald maximum. Alleen: klopt jouw input wel? Veel groentetelers maken voor hun lichtmeting alleen gebruik van een stralingsmeter buiten de kas. Dat kan (veel) nauwkeuriger, zegt Hans de Vries, commercieel dataspecialist van Rijk Zwaan.

Tekst: Mario Bentvelsen

Fotografie: Robin van Leeuwen

24

Een PAR-sensor meet alleen groeilicht, ofwel het licht waarmee de fotosynthese van een plant wordt gestuurd. Een stralingsmeter of Joules-meter – meestal standaard in hokedraadteelten – meet ook langgolelige straling. Voordat het PAR-licht de plant bereikt moet het echter

nog door het kasdek, met of zonder krijt, door het energiescherm en komt er in sommige gevallen ook nog eens belichting bij. Het kan dan een lastige klus worden om dat allemaal zelf door te rekenen, helemaal als je alles in dezelfde eenheid (mol PAR-licht) wilt hebben.





LUISTER
ARTIKEL



Raskeuzemoment

In het Trial Centre High Tech in De Lier laat Rijk Zwaan drie groentegewassen (tomaat, komkommer en paprika) en een breed assortiment nieuwe rassen zien. Het Trial Centre wordt gefrequenteerd door zowel telers die voor hun raskeuzemoment staan, als retailers. Sommige afdelingen – in totaal zeven – zijn belicht, anderen onbelicht. Elke afdeling hanteert een eigen teeltstrategie om zo goed mogelijk tegemoet te komen aan de verschillende rassen die daar groeien. Maximaal sturen op productie is in het TCHT dan ook niet het doel, omdat elk ras andere eisen stelt. Uiteraard wil de veredelaar wel een mooi en gezond groeiend gewas aan haar klanten tonen.

Naast het behalen van een aantal teelt doelstellingen is het voor Rijk Zwaan belangrijk om in het Trial Centre

en bij praktijkbedrijven voldoende relevante teeltdata te verzamelen. Dit om bezoekers de juiste informatie mee te geven over de omstandigheden waarin de rassen geteeld zijn. Betrouwbare data over instraling en belichting zijn voorbeelden van die datapunten. Data verzamelen over instraling en belichting op basis van een PAR-sensor in de kas is echter niet eenvoudig en relatief kostbaar, zeker als je dit per afdeling voor zeven afdelingen moet doen.

Nadelen PAR-sensor

Een nadeel van een PAR-sensor in de kas is dat de lichtmeting sterk kan worden beïnvloed door de schaduwwerking van kasdelen. En uiteraard ook door de aanwezigheid van kunstlicht, als het om een belichte teelt gaat. De juiste plaatsing van een PAR-sensor ten opzichte van het groeipunt van het gewas en - indien

aanwezig - ten opzichte van de belichtingsarmaturen is belangrijk, maar kan nog altijd een grillig meetresultaat opleveren. Dat kan weer resulteren in minder betrouwbare data, wat het Trial Centre – toch een visitekaartje – juist niet kan gebruiken. Maar daar heeft Rijk Zwaan een slimme oplossing voor bedacht, in samenwerking met partner LetsGrow.com.

Winnie van Adrichem-van Heijningen, business development manager van LetsGrow.com legt het kort en krachtig uit: "Het gaat er om wat de plant daadwerkelijk aan licht ontvangt. Wat we doen: we pakken de Joules van de stralingsmeter, daar trekken we het kasdek en de doeken van af en voegen het (kunst)licht eraan toe. Dan heb je de berekende PAR. We noemen dat het licht op de plant, in Joules en in PAR. PAR is het deel dat bijdraagt aan de groei." De Vries: "Wij zien hierdoor wat de plant daadwerkelijk aan licht ontvangt, uitgesplitst naar kunstlicht en buitenlicht."

Lichtbenuttingsefficiëntie

De commercieel dataspecialist weet waar hij over praat vanuit zijn vorige functie bij Hortilux, inmiddels 2,5 jaar geleden. "Als wij nauwkeurige lichtsommen hebben van onze afdelingen en dat wegzetten tegen de productie van onze gewassen kunnen wij onze klanten ook een duidelijk beeld geven van: hoe effectief kan een ras produceren. Hoeveel versgewicht kan een nieuw ras per PAR-eenheid aanmaken. We noemen dat de lichtbenuttingsefficiëntie (LBE)." Voor veredelaars is LBE een interessant getal, omdat het inzicht geeft in de opbrengst per PAR-eenheid. "Vroeger had je met SON-T in belichte komkommers een belichtingsniveau van 100 μmol , nu gaan we richting 300-400 μmol . Wij zoeken naar genetica die in staat is die hogere lichtniveaus beter om te zetten in groei en productie. Gram per mol is daarvoor een hele mooie indicator."

Dankzij de PAR-module van LetsGrow.com is nauwkeurig te berekenen hoe groot de bijdrage is van buitenlicht en kunstlicht. "LED-armaturen hebben een levensduur van 10 tot 15 jaar en de opbrengst daarvan neemt over de hele levensduur hooguit 2 tot 3% af, afhankelijk van de fabrikant. Bij SON-T is dat wel anders, die verouderen relatief snel. Als je de lichtintensiteit en tijdsduur meet weet je precies hoeveel licht je voor het gewas hebt aangemaakt." Sturen op PAR-licht levert ook een meer nauwkeurige en stabielere klimaatsturing op, met minder plantstress tot gevolg.

Rasdataprofielen

De vergaarde ras- en klimaatdata worden intern gebruikt voor benchmarks en verschillende analyses, maar ook gedeeld tijdens informatiedagen voor telers, die in het Trial Center worden georganiseerd. De data dienen ook als input voor het maken van rasdataprofielen, die kunnen worden gebruikt in planningstools als de Strategy Manager van LetsGrow.com, QMS van Delphy en Cultivate van Source. Dat geeft telers die op een nieuw ras willen overstappen sneller inzicht in hun potentie voor hun specifieke teeltplan en -strategie.

De Vries, tot slot: "Onze corebusiness zal altijd blijven om goede groenterassen, en tegenwoordig ook zachtfruitrassen, te ontwikkelen. Als je kijkt naar de informatievoorziening over nieuwe rassen, maar ook naar de aansluiting op Het Nieuwe Telen, zullen betrouwbare en steeds specifiekere data over onze rassen steeds belangrijker worden. Als een teler voor een nieuw ras van Rijk Zwaan kiest zorgen wij ervoor dat de leercurve zo kort mogelijk wordt. Daar hebben we natuurlijk ook onze crop specialisten in het veld voor. Rijk Zwaan doet veel aan aftersales service. Hoe sneller je een ras onder de knie hebt, hoe beter het resultaat voor de klant."

**'STUREN OP PAR-LICHT LEVERT EEN
STABIELERE KLIMAATSTURING OP,
DUS OOK MINDER PLANTSTRESS'**



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

'BENUT VERDIENKANSEN VAN **FLEXIBEL VERMOGEN**'

Veel telers beschikken over flexibel elektrisch vermogen. Het beschikbaar stellen van dit vermogen voor de diverse flexmarkten kan veel financieel voordeel opleveren. AgroEnergy helpt ondernemers om deze verdienkansen te benutten.

Tekst: Ank van Lier
Fotografie: Glenn Mostert



LUISTER
ARTIKEL



Flexibel elektrisch vermogen; wat is dat precies? "Het gaat hierbij om vermogen dat niet direct nodig is voor de bedrijfsprocessen of dat vrijkomt doordat er sprake is van flexibiliteit in de bedrijfsprocessen. Dit vermogen kan worden ingezet op de verschillende flexmarkten", aldus Vincent Klaassens, Team lead Flex Services bij AgroEnergy. "Flexibiliteit in het bedrijfsproces kan betekenen dat de teelt het toelaat dat de belichting enkele minuten gedimd mag worden. Naast belichting kunnen ook WKK's, E-boilers, warmtepompen, batterijen, zonnepanelen en cetera flexibel vermogen leveren."

Flexmarkten bieden basis

Onder de flexmarkten vallen onder meer de EPEX- en Intradaymarkt en de congestiemarkten. In tegenstelling tot de Forward-markt - waar telers jaren, kwartalen en maanden op voorhand posities voor de in- en verkoop van gas en stroom kunnen innemen - gebeurt dat op deze drie markten pas kort van tevoren. Op de EPEX-markt gaat het om een dag op voorhand, op de congestiemarkten (capaciteitscontracten en redispatch) om posities voor een dag vooruit en voor de dag zelf. Op de Intradaymarkt kunnen alleen posities voor de dag zelf worden ingenomen. "Met de posities op deze markten leg je in feite de basis voor het invullen van je bedrijfsprocessen. Dit met als doel je energiekosten zoveel mogelijk te verlagen zonder concessies te doen in de teelt", legt Klaassens uit.

Onder de flexmarkten vallen ook de balanceringsmarkten, ook wel de regelmarkten genoemd. Netbeheerder TenneT gebruikt deze markten om het elektriciteitsnet in balans te houden. "Het gaat hierbij om de markten voor primair reservevermogen, regelvermogen en noodvermogen. Via deze markten kunnen partijen hun flexibele vermogen beschikbaar stellen aan TenneT, dat daarmee het elektrici-

teitsnet in evenwicht houdt." Ook telers kunnen vermogen beschikbaar stellen voor deze balanceringsmarkten; in principe voor een periode van 24 uur. AgroEnergy biedt klanten toegang tot deze markten. "TenneT kan je vragen om op bepaalde momenten in die 24 uur af te wijken van de posities die je hebt ingenomen op de EPEX-, en/of Intradaymarkt. Activaties vinden vaak slechts maar een zeer beperkt gedeelte van het aangeboden tijdvak plaats. Hierdoor wordt het bedrijfsproces slechts minimaal verstoord. Het merendeel van de tijd draaien je installaties gewoon door volgens de eerder ingenomen posities."

Maximale flexibiliteit

Klaassens adviseert telers om de kansen van de diverse flexmarkten te benutten. "Anders laat je waarde liggen", benadrukt hij. AgroEnergy kan telers helpen om het maximale uit de diverse markten te halen. Dit gebeurt bijvoorbeeld op de markt voor regelvermogen, door het bundelen van flexibel vermogen. "Tot nu toe vraagt TenneT om het flexibele vermogen voor de regelmarkt 24 uur beschikbaar te houden. Dit kan grote impact hebben op de bedrijfsprocessen. Het voordeel van flexibel vermogen aanbieden via AgroEnergy, is dat wij het aangeboden vermogen vanuit de tuinbouw bundelen met het vermogen van de (zon- en wind) installaties van ons moederbedrijf Eneco. Op die manier kunnen telers - ondanks de 24-uurseis van TenneT - ook voor enkele uren vermogen aanbieden op de markt voor regelvermogen."

Klaassens geeft aan dat de regelgeving rondom het inbieden van regelvermogen binnenkort verandert. "Vanaf november biedt TenneT ook de mogelijkheid om vermogen aan te bieden voor een periode van vier uur. Desondanks kunnen AgroEnergy-klanten hun vermogen





SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!



dan nog steeds per uur aanbieden, om zo het maximale rendement uit hun installatie te halen.”

Schaarste levert betere prijs op

Het realiseren van een optimaal rendement op de zes flexmarkten vergt veel kennis. AgroEnergy ondersteunt telers bij het maken van de juiste keuzes. “De prijzen die je ontvangt voor het beschikbaar stellen van flexibel vermogen staan niet op voorhand vast. Deze zijn onder meer afhankelijk van hoeveel vermogen in totaal wordt ingeboden. In zijn algemeenheid geldt: hoe schaarser flexibel vermogen is, hoe hoger de prijs. Het is dus zaak om op de juiste momenten in te bieden; dat maakt financieel gezien het verschil. Wij helpen telers de juiste momenten te kiezen en adviseren hen welke flexmarkt op een bepaald moment het meest interessant is. Onze specialisten volgen de diverse markten namelijk op de voet.”

Met behulp van de informatie van de AgroEnergy-specialisten kan een ondernemer bepalen of en wanneer hij flexibel elektrisch vermogen beschikbaar stelt. En soms levert het inbieden van flexibel vermogen zoveel op dat het volgens Klaassens de moeite waard is om te onderzoeken of het teeltregime enige flexibiliteit biedt. “Je kunt er dan bijvoorbeeld voor kiezen om de belasting even uit te zetten. Maar die afweging moet iedere

ondernemer voor zichzelf maken. En dit hangt ook af van het type teelt, het seizoen, enzovoorts.”

Meerdere markten op één dag

Klaassens legt ook uit dat een ondernemer niet hoeft te kiezen voor één specifieke flexmarkt. Vaak opereren tuinders gedurende de dag met één installatie op meerdere elektriciteitsmarkten. “Het kan gebeuren dat er voor de dag van morgen een congestieafroep plaatsvindt, waardoor de geplande positie op de EPEX-markt moet worden aangepast. Op de dag zelf kan het zijn dat het – bijvoorbeeld door wijzigingen in je bedrijfsprocessen of acties op de markten – interessant is om de posities aan te passen door actie op de Intradaymarkt. Vervolgens wordt dezelfde installatie mogelijk geactiveerd door een regelvermogenafroep. Het kan ook zijn dat de positie verder wordt aangescherpt door actie op de congestie-markt (redispatch). Op die manier heeft de betreffende installatie met een heleboel markten interactie. En dat allemaal op dezelfde dag. De route ligt nooit vast. En er zijn veel factoren - onder meer je bedrijfsprocessen en de waarde van flexibel vermogen - die bepalen wat je op een specifiek moment het beste kunt doen. Daarbij worden de flexmarkten steeds complexer. Het is een ingewikkelde, maar wel dynamische puzzel. AgroEnergy helpt telers om deze op te lossen en zo het maximale rendement uit hun flexibel vermogen te halen.

CAROLINE VAN DER PLAS, BBB:

'DE GLASTUINBOUW HEEFT LANGJARIGE ZEKERHEID NODIG'

Bij de laatste verkiezingen in 2023 stemden veel tuinbouwondernemers op de BoerBurgerBeweging (BBB). Nu, twee jaar later, gaan we opnieuw naar de stembus. Heeft de BBB het vertrouwen van de glastuinbouw waargemaakt en weet de partij opnieuw hoge ogen te gooien? Wij spraken fractievoorzitter Caroline van der Plas over de regeerperiode, het functioneren van de LVVN-bewindslieden, de toekomst van de glastuinbouw en wat de partij de sector te bieden heeft. "Laat ons de klus klaren met realistisch beleid voor ondernemers."

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: BoerBurgerBeweging

De meeste mensen hebben dat iconische beeld nog wel op hun netvlies: Caroline van der Plas die per trekker haar entree maakt op het Binnenhof. De BoerBurgerBeweging, kortweg BBB, was vanuit het niets met een zetel in de Tweede Kamer gekomen. Sinds dat moment in 2021 ging het hard met de partij. Bij de Provinciale Statenverkiezingen van 2023 werd een eclatante overwinning geboekt door in alle provincies de grootste te worden. Het leverde de partij tevens 14 zetels op in de Eerste Kamer. Bij de verkiezingen voor de Tweede Kamer in 2023 groeide de BBB vervolgens naar 7 zetels, om een jaar later ook 2 zetels te bemachtigen in het Europees Parlement.

Als het aan fractievoorzitter en lijsttrekker Caroline van der Plas ligt, is de BBB een blijvende factor van betekenis in de politiek. Ze kijkt dan ook vol vertrouwen uit naar de verkiezingen in oktober, laat ze in gesprek met KAS Magazine weten, maar doet ook een beroep op ondernemers in de glastuinbouw: “De afgelopen vier jaar hebben wij als BBB een duidelijk stempel gedrukt op de discussie over de land- en tuinbouw. We hebben op dit moment een heel goede minister én staatssecretaris op het ministerie van Landbouw, Visserij, Voedselzekerheid en Natuur en het is zaak dat we kunnen doorgaan met wat we in gang hebben gezet. We zijn nog maar een jaar onderweg met goed beleid dat oog heeft voor ondernemers. Ik wil mensen daarom echt vragen om goed na te denken over hun stem, want zonder de steun van de sector kan dat straks allemaal anders worden.”

‘Laat ons de klus klaren’

Van der Plas verwijst naar de enorme groei van de PVV twee jaar geleden, waarbij veel mensen strategisch stemden. “De PVV staat wel achter ondernemers, maar zit op heel veel landbouwonderwerpen in de hoek van de Partij van de Dieren. Dus laat ons de klus klaren met realistisch beleid dat haalbaar en uitvoerbaar is en niet vasthangt aan doelen en deadlines. Al die doelstellingen en jaartallen zijn alleen maar voer voor rechtzaken, dat kost zoveel tijd. Ondernemers worden daar moedeloos van. Wij willen het juist makkelijker voor hen maken om te ondernemen. Maar om dat voort te zetten, telt wel elke stem.”

Volgens Van der Plas heeft de BBB haar meerwaarde voor de glastuinbouw de laatste jaren wel bewezen. “Ik ben de laatste jaren vaker in een kas geweest dan in een stal. We hebben veel werkbezoeken afgelegd en hebben goed

contact met Glastuinbouw Nederland, die ons van waardevolle input voorzien. Wij zijn heel erg begaan met de sector. Niet alleen vanwege de producten die zij maken, maar ook vanwege het economische belang dat de tuinbouw heeft. Een gebied als het Westland biedt zoveel werkgelegenheid en hoort gewoon bij het hart van de samenleving. Ik leerde vroeger letterlijk op school dat je het Westland vanaf de maan kon zien. Daar waren we trots op met z’n

‘WE WILLEN NIET WEGLOPEN ALS HET LASTIG WORDT’

allen. We waren uniek in de wereld met onze kassen. Maar de afgelopen tien tot twintig jaar is de glastuinbouw enorm geframed als ‘energieslurpers’ en ‘overbodige sector’. Door NGO’s, maar zeker ook vanuit de Kamer. Media delen dat frame, mensen nemen dat over en voor je het weet staat een hele sector er slecht op. Onterecht. Want het is echt heel knap hoeveel voedsel we kunnen produceren op een postzegel. Onze glastuinbouw is nog steeds uniek in de wereld. Dat zijn we een beetje kwijtgeraakt, omdat we alleen nog maar praten over dat kassen plaats moeten maken voor woningen en dat de sector niet duurzaam genoeg zou zijn. Maar als je je er echt in verdiept, dan zie je dat er juist heel duurzaam wordt gewerkt en dat de glastuinbouw voorop loopt in de energietransitie in Nederland. De sector mag trots zijn op zichzelf en verdient het om erkenning en waardering te krijgen. Als BBB benoemen we dat ook regelmatig in debatten om ervoor te zorgen dat de sector bestaansrecht houdt.”

CO2-heffing en innovatie

Concreet wijst Van der Plas op twee zaken waar de BBB zich de afgelopen periode hard voor heeft gemaakt: het afschaffen van de CO2-heffing en het in gang zetten van innovatieregelingen. “De glastuinbouw is bij uitstek een sector waar veel innovatie plaatsvindt. Met robotisering kan nog slimmer en duurzamer worden gewerkt en hoeft er wellicht ook minder gebruik te worden gemaakt van arbeidsmigranten. Technologische innovaties zijn heel erg belangrijk. Je ziet dat bijvoorbeeld in de auto-industrie,

waar auto's de laatste jaren steeds duurzamer zijn geworden. Wat de Formule 1, waar al die innovatie begint, is voor de auto-industrie, is de glastuinbouw voor verduurzaming van de hele agrarische sector. Als je dat weghaalt, verdwijnt ook de hele kennisomgeving."

Haar collega-fractievoorzitter Frans Timmersmans van PvdA/GroenLinks vroeg zich recent nog hardop af of er in de toekomst nog wel plaats is voor de productie van tuinbouwproducten in Nederland. Van der Plas noemt die uitspraak 'bizar'. "Dan heb je zo weinig geleerd van hoe er in deze sector wordt gewerkt en hoe belangrijk de tuinbouw voor ons land is. Los nog van het feit dat je een sector wegzet als ongewenst. Dat raakt ondernemers ook op menselijk vlak. Wij vinden dat de glastuinbouw juist behouden moet blijven om die kennisontwikkeling door te zetten. Het een kan niet zonder het ander. De tuinbouw is onze 'Silicon Valley'. Laten we dát vaker benoemen in plaats dat we praten over 'koeien of huizen' en straks 'kassen of huizen'. Door sectoren tegen elkaar uit te spelen komen we er niet. Een sector als de glastuinbouw is gebaat bij langjarige zekerheid. Alleen dán kun je investeren in de toekomst."

Ruggengraad samenleving

In de peilingen staat de BBB er op het moment van schrijven goed voor. In tegenstelling tot de (voormalige) coalitiegenoten lijkt de partij zetels te winnen. Volgens Van der Plas is dat een beloning voor het feit dat de BBB altijd is blijven doorwerken, ondanks alle onrust die het afgelopen jaar ontstond na het vertrek van PVV en NSC. "Wij hebben de kiezer beloofd om oplossingen te bieden voor Nederland, dus zijn we blijven werken aan haalbaar, betaalbaar en uitvoerbaar beleid. Ondernemers zijn de

partij. Wat we in slechts vierenhalf jaar hebben bereikt is echt ongelooflijk. We zitten in alle Waterschappen, zijn in alle provincies de grootste, zitten in de Eerste en Tweede Kamer, in het Europees Parlement, in het kabinet en hebben nu tien bewindspersonen. En we blijven groeien. Die stabiliteit spreekt mensen ook aan."

Door te gaan regeren nam de BBB een weloverwogen risico, geeft Van der Plas aan. "In de oppositie hebben we van alles geroepen en vaak ook terecht, dan moet je ook de verantwoordelijkheid nemen als die kans zich voordoet. En ja, daarmee leg je je hoofd op het hakblok. We hebben een kritische achterban die meekijkt. Maar we willen niet weglopen als het lastig wordt. Ik denk dat we afgelopen jaar geen gekke dingen hebben gedaan, en ook niet van alles hebben geroepen om mensen aan ons te binden. We hebben laten zien dat we kunnen leveren.

En als je moeilijke beslissingen neemt, moet je die ook kunnen uitleggen." Dat advies geeft zij ook aan ondernemers in de tuinbouw. "Hoe je als teler iets doet is superinteressant om te weten, maar leg vooral ook uit waaróm je bijvoorbeeld een bepaald middel gebruikt. Neem mensen mee in jouw keuzes. Ik zeg altijd: geef mensen kennis, want kennis leidt tot begrip, begrip leidt tot draagvlak en draagvlak leidt tot bestaansrecht."

Realistischer geworden

De BBB ambieert een nieuwe regeerperiode. Met welke partijen dat zal zijn, moeten de verkiezingen uitwijzen. Het CDA, voorheen populair binnen de land- en tuinbouw, doet het goed in de peilingen. Van der Plas twijfelt of samenwerking met die partij een optie is. "Dan moeten we echt wel nader tot elkaar komen. Op sommige punten zijn er zeker overeenkomsten, maar rond bijvoorbeeld het stikstofdossier is de partij naar mijn idee te terughoudend. Ik denk dat het CDA wel wat linksaf is geslagen en minder de agrarische sector vertegenwoordigt. Maar we sluiten op voorhand niemand uit. Een combinatie met de VVD ligt denk ik het meest voor de hand, met PvdA/GroenLinks het minst." Daar komt bij dat ook een minderheidskabinet voor Van der Plas tot de mogelijkheden behoort. Onder andere Denemarken bewees dat een dergelijke politieke samenwerking succesvol kan zijn. "Het politieke landschap in Nederland is veranderd, dus we moeten ons niet blindstaren op een meerderheidskabinet." Mocht de partij toch in de oppositie belanden, dan zal er volgens Van der Plas met 'dezelfde knetterharde inzet' worden gewerkt. "We zullen scherp zijn, maar ook bereid om constructief samen te werken. Mits we daar wat voor terugkrijgen. Ik hou er niet van om zomaar dingen te roepen als je dat niet kunt realiseren. Wat dat betreft zijn we als partij niet zozeer gematigder geworden, maar wel realistischer."

'DE LAATSTE JAREN WAS IK VAKER IN EEN KAS DAN IN EEN STAL'

ruggengraad van de samenleving. Zij verdienen het geld dat de overheid uitgeeft. Daar moeten we dus zuinig en met respect mee omgaan." De bewindslieden van de BBB hebben volgens Van der Plas ook laten zien wat zij waard zijn. "Inmiddels hebben we meer ministers en staatssecretarissen dan Kamerleden", lacht Van der Plas. "Dat zijn stuk voor stuk goede mensen met verstand van zaken. Veel mensen hadden dat vooraf niet verwacht van ons, maar we zijn gaandeweg alleen maar professioneler geworden als

CULTURELE ECHO'S: GEDEELDE VINDINGRIJKHEID

Mijn recente bezoek aan Asturië, de bergachtige noordelijke regio van Spanje, bracht fascinerende culturele parallellen met Nederland aan het licht. Hoewel Asturië dramatische kliffen en bergtoppen heeft die scherp contrasteren met het vlakke landschap van Nederland, delen beide regio's overvloedig water, groene weiden en vrij rondlopende boerderijdieren. Maar er is meer...

In Asturië ontdekte ik namelijk madreñas, houten klompen die opvallend veel lijken op Nederlandse klompen. De Nederlandse versie, gesneden uit losse stukken populier of wilg met afgeronde punten, passen perfect bij het moerassige landschap van Nederland. Madreñas dienen hetzelfde doel, maar hebben kenmerkende verhoogde punten en verhoogde platforms, ontworpen voor de onregelmatige, rotsachtige grond van Asturië. Ondanks de structurele verschillen, belichamen beide culturen dezelfde filosofie: uit één stuk gesneden hout ter bescherming tegen vocht en modder, waarbij beide culturen het ontwerp aanpassen aan de lokale omgeving.

En dan is ook nog kaas dat beide landen bindt. Cisterciënzer monniken ontwikkelden de Hollandse kaasmaaktechnieken in de middeleeuwen in pas drooggelegde polders. Deze ontgonnen gronden bleken buitengewoon vruchtbaar voor het grazen van vee, waardoor tradities ontstonden die vandaag de dag nog steeds floreren. De Asturische kaasmakerij vindt zijn oorsprong in prehistorische Keltische volkeren die kaas

maakten van gemengde kuddes. Deze traditie werd geconsolideerd tijdens de Romeinse en middeleeuwse periode. Waar de beroemde Goudse en Edammer kaas in kunstmatige rijpingskamers met ventilatie- en koelsystemen worden klaargemaakt, rijpen de Asturische cabrales en blauwschimmelkaas in natuurlijke grotten met constante luchtvochtigheid en een perfecte temperatuur. Twee kaasmaakfilosofieën die de relatie van elke cultuur met het landschap weerspiegelen.

Het is opmerkelijk hoe regio's, klimaten en geografie zulke verschillende technieken en instrumenten inspireren om in fundamenteel vergelijkbare behoeften te voorzien. Deze parallellen tussen Asturië en Nederland onthullen een diepere waarheid over menselijke vindingrijkheid: wanneer ze worden geconfronteerd met vergelijkbare uitdagingen – nat terrein, veeteelt, voedselconservering – ontwikkelen culturen oplossingen die zowel universele bruikbaarheid als lokale identiteit weerspiegelen. Misschien wel het meest fascinerend is hoe deze oplossingen culturele symbolen worden. Klompen en madreñas zijn niet zomaar schoenen, en Goudse kaas en Cabrales zijn niet zomaar voedselproducten. Ze vertegenwoordigen eeuwen van verzamelde wijsheid, aanpassing en identiteit. In onze steeds meer geglobaliseerde wereld herinneren deze regionale innovaties ons eraan dat diversiteit in probleemoplossing niet alleen cultureel verrijkend is, maar ook praktisch waardevol en meerdere mogelijkheden biedt om in verschillende omgevingen in vergelijkbare menselijke behoeften te voorzien.

35

Daniel Lopez Lacasa

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



TWEE DAGEN, DRIE THEMA'S, VIER REACTIES

HortiContact krijgt in 2026 een vernieuwde opzet: twee dagen in plaats van drie, met drie centrale thema's die de glastuinbouw raken. Teelttechniek & Plantgezondheid en Digitalisering & Robotisering zijn nieuw, Personeel & Scholing staat voor de tweede keer op de agenda. In dit artikel zoomen we in op de twee nieuwe thema's. Wat betekenen deze onderwerpen in de praktijk voor telers en toeleveranciers? En welke innovaties en uitdagingen kom je straks op de beursvloer tegen?

Tekst: Ashley Grobben

Fotografie: Johan Seijbel

36

THEMA TEELTECHNIEK & PLANTGEZONDHEID

Een gezond gewas is het fundament van de sector. Teelttechniek en plantgezondheid spelen daarin een sleutelrol. Hoe zorg je voor een stabiel klimaat, sterke planten en een duurzame kas? Twee perspectieven laten zien hoe telers én toeleveranciers hier dagelijks mee bezig zijn.

Duijvestijn Tomaten: 'Tomatenteelt is topsport'

Bij Duijvestijn Tomaten in Pijnacker draait alles om balans: het juiste klimaat, sterke planten en een constante kwaliteit. "Tomatenteelt is topsport", zegt teeltmanager Richard Enthoven. "Elke dag werken we met het team om de condities zo optimaal mogelijk te houden en de plant in evenwicht te sturen." Wat Duijvestijn bijzonder maakt, is dat ze het hele traject in eigen hand hebben: van teelt tot verwerking, verpakking en verkoop. Duurzaamheid staat daarbij centraal. Zo wordt de kas verwarmd met aardwarmte, een hernieuwbare energiebron die bijdraagt aan een klimaatneutrale teelt.

Altijd klaarstaan

Daarnaast speelt innovatie een sleutelrol. Op hun locatie Next investeerde Duijvestijn al vroeg in dubbelschermen, full-LED-belichting en nieuwe ventilatiesystemen. Dat maakt de teelt energie-efficiënter en verbetert de plantgezondheid. Ook circulariteit krijgt veel aandacht: in gebruik en hergebruik van substraten tot het verwerken van gewasresten en verpakkingsmaterialen. Zo wordt steeds meer in kringlopen gedacht. "Je moet als bedrijf altijd klaarstaan voor wat komt. Een beurs als HortiContact helpt om snel overzicht te krijgen en inspiratie op te doen", aldus Enthoven.





LUISTER
ARTIKEL



37



Van Dijk Heating: 'Gezond en energiezuinig'

"Teelttechniek en plantgezondheid zijn thema's die altijd aandacht verdienen", zegt Joek van der Zeeuw van Van Dijk Heating. Het familiebedrijf bestaat vijftig jaar en ondersteunt telers wereldwijd met klimaatsystemen die zorgen voor energiebesparing én een gezond kasklimaat. Wat begon met een rookgascondenser groeide uit tot een breed assortiment, zoals het CO₂-verdeelsysteem dat elke plant exact de juiste hoeveelheid geeft. "Daar zit echt onze meerwaarde", vertelt Van der Zeeuw.

Frisse lucht

Eén van de nieuwste ontwikkelingen is AVS: actief ventileren en ontvochtigen met buitenlucht. "Telers willen langer schermen om energie te besparen, maar daardoor ontstaan vochtproblemen. Met AVS breng je frisse lucht naar binnen en creëer je overdruk in de kas. Dat zorgt voor een gelijkmatiger klimaat en gezondere planten, zonder harder te hoeven stoken." Tijdens HortiContact 2026 laat Van Dijk ook hun vernieuwde elektrische drainwaterontsmetter zien. "De oude versie werkte op gas, onze nieuwe halveert het energieverbruik. Dat sluit perfect aan bij de verduurzaming waar telers mee bezig zijn."

THEMA DIGITALISERING & ROBOTISERING

De tuinbouw digitaliseert in rap tempo. Robots nemen routinematig werk over, drones scouten het gewas en data maken bedrijfsvoering steeds slimmer. Maar wat betekent dit concreet in de praktijk en welke kansen zien ondernemers? Twee vernieuwende bedrijven delen hun visie.

OK Plant: 'Leuker en duurzamer'

OK Plant viert dit jaar haar 35-jarig jubileum en teelt op drie locaties in het Westland Phalaenopsis, groene planten en seizoensproducten. Wat het bedrijf onderscheidt, is de combinatie van plant en sierpot: complete arrangementen die direct een geluismoment bezorgen. Operationeel manager Mike van der Knaap werkt dagelijks aan projecten rond digitalisering en robotisering. "Het gaat om efficiënter werken en de werkplek aantrekkelijk maken. We hebben vijf robotarmen draaien, gebruiken drones voor gewasscouting en bouwen dashboards in Power BI. Daarmee nemen we beslissingen op basis van data in plaats van onderbuikgevoel."

Verrast worden

Recent implementeerde OK Plant een ERP-systeem dat order, voorraad en klantafspraken verbindt. "Dat kost voorbereiding, maar betaalt zich snel terug. Uiteindelijk draait het om exact leveren wat je belooft", aldus Van der Knaap. Digitalisering draagt ook bij aan duurzaamheid. "Een drone die afwijkingen signaleert, maakt preventieve en biologische teelt mogelijk. Technologie kost geen banen maar maakt werk juist leuker." Dat HortiContact dit thema centraal stelt, vindt Van der Knaap logisch. "Iedere teler komt hiermee in aanraking. Ik ga gericht op zoek naar track-and-trace-oplossingen, maar hoop ook verrast te worden door nieuwe ideeën. Juist dat maakt een beursbezoek waardevol."



Artechno Growsystems: 'Antwoord op arbeidstekort'

Digitalisering en robotisering zijn al jaren containerbegrippen, maar bij Artechno weten ze precies wat het in de praktijk betekent. "De arbeidsmarkt is fundamenteel veranderd. Goed personeel is schaars en duur. Onze systemen bieden daar een antwoord op", zegt Julia Erftemeijer, sales consultant. Artechno ontwikkelt geautomatiseerde, klimaat gecontroleerde teeltsystemen die in de kas geïntegreerd worden, vaak met meerdere teeltlagen. "Je vult digitaal het teeltrecept in en het systeem voert het zelf uit. Zo ben je minder afhankelijk van arbeid en onafhankelijk van het weer." "Telers hebben te maken met minder mensen op de werkvloer én een wisselende plantkwaliteit bij de

opkweek. Met onze aanpak kun je het hele jaar door dezelfde kwaliteit garanderen, vanaf zaadje tot het moment dat de plant de kas in gaat", zegt Erftemeijer.

Stap voor stap

Tijdens HortiContact 2026 laat Artechno hun klimaat gecontroleerde teeltsystemen zien, inclusief water technische oplossingen zoals complete waterruimtes en UV-units. Bezoekers krijgen bovendien een primeur: een systeem om aardbeien vanuit zaad op te kweken. "Een schonere, veelbelovende manier van telen. We laten graag zien wat er al kan en hoe je als teler stap voor stap kunt innoveren."



DE KRACHT VAN ONTMOETEN

HortiContact is al jaren hét ontmoetingsmoment voor de Nederlandse glastuinbouw. In een sector die continu verandert met vraagstukken rond duurzaamheid, digitalisering en arbeid is samenwerking onmisbaar. Dat begint bij persoonlijk contact, meent Lucas van 't Hof, Head of Cluster Agri, Groen & Horti bij beursorganisator Easyfairs. "Op een beurs ontstaan immers vaak onverwachte gesprekken die leiden tot nieuwe ideeën of samenwerkingen. Ook groeit vertrouwen sneller als je elkaar in het echt spreekt. Persoonlijke ontmoetingen maken het makkelijker om écht verbinding te maken en kennis te delen."

HortiContact biedt volgens Van 't Hof precies die omgeving: professioneel én laagdrempelig. "Jaarlijks samenkomen in Gorinchem versterkt de onderlinge band en geeft de sector nieuwe energie." En of het nu gaat om plantgezondheid of digitalisering: de uitdagingen zijn groot, maar de innovaties minstens zo veelbelovend. "Op HortiContact komen die werelden samen. In februari 2026 ontmoet de sector elkaar in Gorinchem om kennis te delen, inspiratie op te doen en samen te bouwen aan de toekomst van de glastuinbouw. Zien we jou daar?"



JAN PAUL VAN SOEST, DE GEMEYNT
EN EMILE STÖVER, FVO:

'VERTROUWEN ALS RANDVOORWAARDE'

De maatschappelijke waarde van de glastuinbouw is niet voor iedereen glashelder. Daarom initieerde FVO het project Belonen & Beprijzen samen met De Gemeynt. Dit unieke project geeft een milieuprijs aan negatieve ecologische impact én economische waarde aan maatschappelijke baten van de glastuinbouw. Zoals balanceren van het stroomnet, wateropvang, waterzuivering en gezondheid. De glasgroentesector maakt hier haar reputatie als voorloper wederom waar.

Tekst: Wilma van den Oever

Fotografie: Astrid Grootcholten

41

In 2023 sprak Jan Paul van Soest, oprichter van De Gemeynt, voor koplopers in het tuinbouwcluster: 'The Coalition of the Willing'. Hij deed dat op initiatief van ACCEZ, een organisatie die werkt aan versnelling van de transitie naar een circulaire economie in Zuid-Holland. "Ik opende met een compliment aan de sector", zegt Van Soest. "Daar kwam commentaar op. De sector stond namelijk voor grote uitdagingen." Kort daarna stelde Klaas Knot, toenmalig directeur van De Nederlandsche Bank, de maatschappelijke waarde van de sector ter discussie. Het maakte FVO duidelijk dat het aantonen hiervan essentieel is voor de 'licence to operate'.

Inzicht in maatschappelijke waarde

Namens FVO ging duurzaamheidsadviseur Emile Stöver met Van Soest aan de slag voor het project Belonen & Beprijzen. Stöver: "Toen we met het project begonnen hadden we de productiekosten per hectare helder in beeld. De maatschappelijke kosten nog niet. We hebben nu footprintdata van iets meer dan 1.400 hectare, dat is 35 procent van het totale areaal glasgroenten", zegt Stöver. "De cijfers wor-

den berekend op basis van LCA-scores die telers ter beschikking stellen via hun telersverenigingen. Deze data helpt bij het bepalen van de maatschappelijke kosten en biedt inzicht om onderling te benchmarken." Van Soest is enthousiast over de samenwerking tussen de telers. "Ze bespreken verschillen en kijken waar verbeteringen mogelijk zijn, bijvoorbeeld in energieverbruik of inzet van gewasbeschermingsmiddelen. Individuele data zijn belangrijk voor de telers zelf. Met collectieve data kan je als sector vooruitgang aantonen." Stöver: "We verwachten dat er meer gesproken zal worden over de maatschappelijke waarde van de sector. Mede daarom willen wij ons inzicht vergroten. Met behulp van innovaties kunnen we de maatschappelijke kosten voor klimaatverandering, CO₂-uitstoot, fijnstofemissies en gebruik van meststoffen verlagen. Tegelijkertijd kunnen onze maatschappelijke baten omhoog. Bijvoorbeeld door afspraken te maken met organisaties die profiteren van onze positieve diensten. Denk aan het afvangen van piekbuien voor waterschappen. Zolang opbrengsten niet kwantificeerbaar zijn, worden ze onvoldoende gezien en meegenomen in de discussie."

Kwantificatie geeft een beeld

Balanceren van het energienet, waterberging, gezonde voeding, waterzuivering en ruimtebesparing zijn voorbeelden van maatschappelijke baten. “Met hun energiesystemen dragen tuinbouwbedrijven bij aan de balans op het elektriciteitsnet. Daar kunnen we een prijs aan hangen. Hetzelfde geldt voor gezondheid. Mensen consumeren iets meer dan 150 gram groenten per dag. Dat is ongezond laag”, zegt Van Soest. Het effect van meer groenten eten is moeilijk te berekenen. CE Delft, een onafhankelijk onderzoeks- en adviesbureau dat gespecialiseerd is in milieu- en duurzaamheidsvraagstukken, doet hier in opdracht van FVO onderzoek naar. “Door alles te kwantificeren, kunnen we een beeld vormen van de mate waarin de tuinbouw maatschappelijke problemen kan helpen oplossen. Dit kenbaar maken richting de maatschappij lukt alleen als het waar is en als je het hard kunt maken”, vervolgt Van Soest.

Veilig stellen ‘licence to produce’

Van Soest legt het verschil uit tussen Belonen & Beprijzen en True Pricing, waar hij zelf ook bij betrokken was. “Bij het laatste reken je de kosten door in de prijs van je product. Daarbij worden de baten doorgaans niet meegenomen. Bovendien is het moeilijk om die kosten

organisaties, telers en De Gemeeynt) is om systematisch de maatschappelijke opgaven in kaart te brengen: bekijken wat er al gebeurt, waar nog witte vlekken zijn en vervolgens zo veel mogelijk kwantificeren. Van Soest werkt graag met glastuinbouwondernemers. “Voor ieder probleem is gisteren een oplossing bedacht.” Als voorbeeld noemt hij een apparaat dat CO₂ uit de lucht filtert. “Nu heeft een teler dat bedacht voor eigen gebruik. Er komt op termijn zeker een mechanisme waarbij de ondernemers betaald krijgen voor iedere ton CO₂ die uit de lucht wordt gehaald.”

Een vergoeding zou volgens Stöver ook op zijn plaats zijn bij de tijdelijke berging van hemelwater bij hevige regen. “Die samenwerking tussen telers en Hoogheemraadschap Delfland zie je nu al in het project Rainlevel. Glasgroentetelers dragen bij aan droge velden door vóór een zware bui vrijwillig ruimte te maken in hun bassin. Delfland informeert de deelnemers over de neerslagverwachting en laat weten wanneer meer ruimte nodig is. De vergoeding hoeft niet persé financieel. Ook maatschappelijke erkenning of aangepast beleid kan een vorm van vergoeding zijn.”

Succesfactoren

De houding van de telers en telersverenigingen, hun bereidheid om data aan te leveren en de gesprekken die tot stand zijn gekomen met onder andere waterschappen en energiebedrijven, rekent Van Soest tot de succesfactoren van het project. “De samenwerking met batenhouders, maakt het tevens complex”, vervolgt hij. “Wij redeneren vanuit de maatschappelijke opgaven en kijken dan hoe telers daaraan kunnen bijdragen. Ieder met eigen belangen. Banken mogen gunstigere voorwaarden stellen voor bedrijven die actief zijn in de transitie. Het helpt een bedrijf om de prijs van maatschappelijke opbrengsten te kunnen aantonen.”

Transparantie naar de maatschappij is een belangrijk onderwerp voor FVO. “Eind dit jaar organiseren we een bijeenkomst voor stakeholders die het maatschappelijk debat beïnvloeden”, zegt Stöver. “Dan presenteren we onze resultaten. Vervolgens willen we onze voortgang in het verlagen van maatschappelijke kosten en verhogen van maatschappelijke baten inzichtelijk blijven maken. De ambitie van de glastuinbouw is om in 2040 energieneutraal te zijn. Cijfers geven aan of de sector op weg is om dit doel te behalen en waar eventueel versneld moet worden. Het project Belonen & Beprijzen helpt daarbij.”

‘VOOR PROBLEMEN IS GISTEREN AL EEN OPLOSSING BEDACHT’

in de productprijs vergoed te krijgen. Want wie neemt deze kosten op zich? Bij Belonen & Beprijzen kennen we waarde toe aan zowel de negatieve als de positieve impact van de glastuinbouw. Door kosten en baten te vergelijken, zien we waar we staan en waar de verbetermogelijkheden zitten. Dit helpt in de discussie over onze ‘licence to produce’. Ook zien we zo welke partijen we moeten betrekken, denk aan overheden zoals de waterschappen, banken en ook NGO’s. Je moet elkaar dan wel vertrouwen.”

Tuinbouw als oplosser van probleem

De rol van het projectteam (FVO, experts uit de telers-



DE GEMEYNT EN FVO: **SAMEN VERSNELLEN**

De Gemeynt is een oud-Nederlands begrip dat staat voor wat we willen, wat we doen en hoe we werken. Vroeger stond het voor de natuurlijke hulpbronnen van een gemeenschap én voor het bestuur of beheer hiervan. Dat is precies wat Jan Paul van Soest doet. Samen met duurzaamheidsadviseur Emile Stöver van FVO trekt hij het project Belonen & Beprijzen. Het project stimuleert systeemverandering in de glastuinbouw door de maatschappelijke kosten en baten inzichtelijk te maken via een true value-benadering. Dit initiatief bevordert sociale innovatie door ketenbrede samenwerking te verkennen en relevante stakeholders te betrekken. Met als doel het maatschappelijk draagvlak van de sector te vergroten en de duurzaamheidstransitie in de glastuinbouw te versoepelen en versnellen. Dankzij een EIP-subsidie van de EU en Provincie Zuid-Holland, in combinatie met de inzet van de telers, wordt er tenminste tot en met 2027 gewerkt aan het versnellen van de duurzaamheidstransitie van de vruchtgroentesector. Maatschappelijke kosten worden verlaagd en er wordt geëxperimenteerd met maatschappelijke baten. Afspraken met overheden, banken en NGO's helpen de transitie te versnellen en versoepelen.

Het doel van dit project is het versnellen en versoepelen van de duurzaamheidstransitie door de glastuinbouwproducent een (financieel) handelingsperspectief te bieden.



Medegefinancierd door
de Europese Unie



provincie
Zuid-Holland

ONLINE THEMA: INNOVEREN

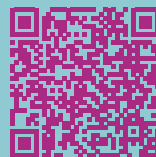
Op het online kennisplatform van KAS kun je artikelen uit KAS Magazine terugvinden op thema, om zelf te lezen of om te delen met anderen. De thema's corresponderen met de thema's die boven de artikelen in het magazine vermeld staan. Om je wegwijs te maken op het digitale platform, lichten we verschillende thema's in KAS uit. Dit keer het thema Innoveren. Wat kun je zoal op dat onderwerp terugvinden aan artikelen?

44



KNOPROBOT VOOR CHRYSAANTENTEELT

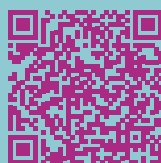
RoboHouse, een TU Delft Fieldlab ontwikkelt een robot die op eigen houtje de grootste knop van een chrysant kan verwijderen, om zo te voorkomen dat die al is uitgebloeid voordat de andere knoppen uitkomen. Vereist is dus onder andere een verfijnde cameratechniek om de juiste knop te ontdekken. De zoektocht naar deze robot is een samenwerking tussen RoboHouse en Zentoo, een samenwerkingsverband van vijftien chrysantenkwekers. Daarbij krijgen zij ondersteuning van Rabobank.





SUPPORT VOLTIRIS EN OPUSWATCH

Rabobank wil als Food & Agri bank een leidende rol spelen in het aanjagen van innovaties en versnellen van transitie in de glastuinbouw. De bank beschikt over kennis, netwerk en funding om startups op weg te helpen en aan gevestigde bedrijven te koppelen, zodat die kunnen blijven innoveren. Zoals bij OPUSWatch, dat slimme wearables maakt voor realtime inzicht in arbeidskosten en productiviteit. En Voltiris, dat een techniek ontwikkelde om gewasgroei te combineren met het opwekken van zonnestroom.



MEER PRODUCTIE MET **SPRAYCOATING**

De startup Fotoniq timmert flink aan de weg met de duurzame coating PAR+: een duurzame spraycoating voor de glastuinbouw, die diffusiteit biedt zonder verlies van groeilicht. Het bedrijf wil dit jaar uit de pilotfase treden door de coating grootschaliger over de sector uit te rollen. Het Startup en Scale-up Team van Rabobank ondersteunt de Delftse startup in die stap naar een duurzame glastuinbouw.



ZET DE BODEM AAN HET WERK

Een gezonde bodem vormt de basis voor een sterk en weerbaar gewas. Maar hoe weet je of je bodem optimaal functioneert? En welke nutriënten beschikbaar zijn of juist ontbreken? Het Limburgse Brightlabs ontwikkelde samen met het Gelderlandse Soil Vision een innovatieve analysemethode die telers inzicht geeft in zowel de actuele status als het potentieel.

Tekst: Lise Schregardus

Fotografie: Brightlabs / Unsplash



Wanneer een teler zijn blauwe bessen- of tomatenplanten in de grond zet, wil hij zeker weten dat de bodem gezond is. Toch valt de groei soms tegen, ondanks een goede voorbereiding. Een veelvoorkomende eerste reactie is om bij te mesten, maar dat is lang niet altijd de juiste oplossing, vertelt Tommie Heijmans, Business Development Manager bij Brightlabs. “De benodigde nutriënten zijn vaak al aanwezig in de bodem, maar de plant kan ze simpelweg niet opnemen. Dat kan komen door bijvoorbeeld verstoringen in het bodemleven of het bodemmilieu.”

Om die oorzaken beter in beeld te krijgen, is een grondige bodemanalyse onmisbaar. Niet alleen om de huidige voorraden in te zien, maar vooral om te begrijpen hoe de bodem functioneert. Precies daar zit volgens Heijmans de kracht van de nieuwe analysemethode Bodeminzicht.

Microbiologie

Waar traditionele bodemanalyses zich vaak richten op het meten van de chemische en fysische eigenschappen van bodem, brengt Bodeminzicht ook de microbiologische processen in kaart. “Bij een gezonde bodem draait het om de balans tussen het bodemmilieu (pH-waarde en zuurstof), chemie (beschikbare nutriënten, totaalvoorraad en compositie organische stof) én microbiologische processen (activiteit en nalevering van nutriënten). Deze nieuwe analysemethode neemt alle drie deze aspecten mee.” Volgens Heijmans biedt deze focus op het totale bodemproces meer inzicht dan de traditionele analyses. “We benaderen de bodem als een levend organisme, waarin het microbiologisch leven - de bacteriën, schimmels en andere organismen in de bodem - nauw samenwerkt met het gewas. Diverse symbiotische processen van micro-organismen vormen de schakel tussen de bodem en de plant. Zij zetten organisch materiaal om in opneembare voedingsstoffen en helpen bij het mobiliseren van voorraden. Zonder deze samenwerking kunnen planten zich niet optimaal ontwikkelen. Dus niet de plant, maar het optimaliseren van het bodemmilieu, het bodemleven en de bijbehorende processen staan centraal. Zo ontstaat een omgeving waarin het gewas zich op natuurlijke wijze kan voeden en beschermen.”

Chemisch, fysisch en biologisch

Bodeminzicht helpt om de bodem beter te begrij-

pen, geeft inzicht in de potentie van de bodem en laat zien welke processen zich in de bodem afspelen. “We bootsen in het laboratorium na wat er in de bodem gebeurt en brengen in kaart hoe de bodem ervoor staat. We kijken daarbij niet alleen naar de aanwezigheid van nutriënten, maar vooral naar de beschikbaarheid en opneembaarheid voor de plant”, vertelt Heijmans.

Uit de analyse blijkt of het bodemmilieu geschikt is voor de organismen die deze processen vervullen en wordt inzichtelijk of extra (sporen)elementen moeten worden toegevoegd en in welke vorm. Zo krijgt een teler inzicht in de conditie van zijn bodem en of die geschikt is voor de gewassen die hij teelt, of wil gaan telen. Als dat niet het geval is, kan dit op basis van het bijbehorende rapport bijgestuurd worden

‘We bootsen in het laboratorium na **wat er in de bodem gebeurt**’

waardoor er een situatie ontstaat waarin de chemische, fysische én biologische processen wel optimaal functioneren.

Sterk gewas

Deze nieuwe methode is ontwikkeld op basis van jarenlange praktijkervaring en combineert de chemische en fysische expertise van Brightlabs met de microbiologische kennis van Soil Vision. Deze samenwerking levert een diepgaand beeld op van zowel de actuele toestand als het potentieel van de bodem. Heijmans: “Het is van groot belang dat we in Nederland zorgvuldig omgaan met onze bodem. De ruimte is beperkt en de vierkante meters die we beschikbaar hebben, moeten steeds hogere opbrengsten realiseren. Tegelijkertijd richt het Europese beleid zich op het terugdringen van het gebruik van externe hulpmiddelen zoals meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen. Door de bodem te optimaliseren, ontstaat een sterker en weerbaarder gewas



dat minder afhankelijk is van die hulpmiddelen.

Sturen op data

Een groot voordeel van deze nieuwe methode is dat telers kunnen sturen op een compleet pakket aan data. "Ze krijgen inzicht in de actuele situatie én mogelijkheden voor het optimaliseren van het potentieel" aldus Heijmans. "Deze inzichten maken zichtbaar waar de kansen liggen voor verbetering of optimalisatie van de bodem. Hiermee kunnen telers weloverwogen keuzes maken, bijvoorbeeld

op het gebied van bemesting, gewasrotatie, organische stofbeheer of het gericht inzetten van bodemverbeteraars."

Brightlabs is gevestigd op de Brightlands Campus Greenport Venlo, een ecosysteem van bedrijven, onderwijs en onderzoek op het gebied van gezonde en duurzame voeding, future farming en de bio-circulaire economie. Bodeminzicht is beschikbaar voor telers, adviseurs en bedrijven die hun bodemdata naar een hoger niveau willen tillen.

SERIE: BRIGHTLANDS

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



Versterk jouw innovatieve idee met het Rabo Impactfonds

Heb jij een goed idee voor een innovatief project in de regio?
Kijk dan of het Rabo Impactfonds jouw initiatief met een
donatie kan versterken.

Ga naar [rabo.nl/lh/impactfondsvoorinnovaties](https://www.rabo.nl/lh/impactfondsvoorinnovaties) voor meer info, de voorwaarden
en het indienen van een aanvraag



LUIZEN ONDER BEDWANG, ZOLANG JE ALERT BLIJFT

Potplantenkwekerij Geest Potplanten werkt aan een uitdagend doel: *Strelitzia nicolai* telen met zo min mogelijk chemische middelen, zo duurzaam mogelijk onder het label You& Me in a green world. Hygiëne, klimaatbeheersing en weerbare planten vormen de basis. Maar de echte strijd speelt zich af tegen luizen. Geen spuitlans, maar een leger van sluipwespen, galmuggen en lieveheersbeestjes gaat die strijd aan. Hun kracht? Ze bewegen, zoeken, vinden.

Tekst: Pieter van Velden

Fotografie: Astrid Grootcholten

50

De kas van Geest Potplanten in 's-Gravensande is uitgerust met de nieuwste klimaatapparatuur en voorzien van een betonnen vloer met een eb- en vloedsysteem. Van voor tot achter is de kas gevuld met *Strelitzia nicolai*, van klein tot groot. In één van de kappen die net leeg

is, spuit een medewerker zorgvuldig de vloer schoon. Het schoonmaken is de eerste verdedigingslinie tegen plagen. Het bedrijf teelt nu acht jaar *strelitzia's* en werkt steeds meer met biologische gewasbescherming in deze teelt.



Steven van Eijk



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

Strelitzia's zijn stevige planten, maar het jonge gewas is bijzonder gevoelig. Jonge bladeren die nog opgerold zitten, zijn een geliefde plek voor luizen. "Luizen zijn verreweg de grootste plaag in deze teelt," zegt eigenaar Dirk van Geest. "Andere plagen als spint en trips komen sporadisch voor." Soorten die regelmatig de kop opsteken zijn perzikbladluis, katoenluis en zwarte bonenluis. Maar de meest voorkomende is zonder twijfel de vogelkersbladluis. Deze bladluis zit uitsluitend op eenzaadlobbigen, en laat dat nu precies de groep zijn waar de Strelitzia toe behoort. "Dat maakt deze luis tot onze lastigste plaag," aldus teeltmanager Raymond Van Luijk.

Niet alle luizen vormen nog een bedreiging. Dankzij een streng hygiëneprotocol, waarbij de leegkomende vloeren volledig worden schoongeveegd, schoongespoten en schoongemaakt, verdwijnen

achtergebleven luizen. Dit voorkomt een nieuwe infectie. Hygiëne op het gehele bedrijf is één van de belangrijkste pijlers in plaagbeheersing.

Weerbare planten als basis

Geïntegreerde gewasbescherming begint niet bij het inzetten van beestjes, maar bij de plant, vertelt Van Geest. "Een weerbare plant is minder vatbaar voor plagen." Het bedrijf probeert zoveel mogelijk veenvrij op te kweken. De eerste stap was dus het vinden van het juiste substraat. "We constateerden dat planten die stress krijgen juist gevoeliger zijn voor aantastingen. Het veenvrije mengsel dat we nu gebruiken helpt mee aan het telen van een weerbare plant. Met een teeltduur van een jaar kunnen we die weerbaarheid nog verder verbeteren." Ook het klimaat in de kas is cruciaal. Strelitzia's en biologische bestrijders vragen om een stabiele luchtvochtigheid van 70 tot 75 procent. "Wanneer

deze onregelmatig is, met grote en langdurige uitschieters, neemt de kans op plagen toe,” legt Van Luijk uit. “Maar het is niet eenvoudig, want veel omstandigheden hebben direct invloed op het kasklimaat.”

Geen jaar hetzelfde

De plaagdruk varieert van jaar tot jaar. Soms is alles onder controle, soms zie je opeens overal luizen zitten. “Het kan per seizoen totaal verschillen,” zegt Van Geest. “Daar moet je alert op blijven.” Dat alert blijven is hard nodig, want luizen vermeerderen zich razendsnel, legt Steven van Eijk uit. Hij is adviseur geïntegreerde gewasbescherming bij Biobest en begeleidt het bedrijf. Bij een temperatuur van 25 tot 28 graden kan elke luis bijna twee nakomelingen per dag produceren. In de kas ligt de gemiddelde temperatuur rond de twintig graden, maar ook dan kan een populatie zich in hoog tempo ontwikkelen.

Het leger van natuurlijke vijanden

Voor de bestrijding van luizen zet het bedrijf sluipwespen (*Aphidius colemani*), galmuggen (*Aphidoletes aphidimyza*) en lieveheersbeestjes (*Propylea*). Van Eijk bezoekt het bedrijf iedere twee weken en loopt met Van Luijk door het gewas om mogelijke problemen vroegtijdig te signaleren en op te lossen. “De sluipwespen worden in de winter als eerste uitgezet,” vertelt Van Eijk. “Ze zijn goed in het parasiteren van enkele losse luizen.” Pas daarna volgt de inzet van de galmug, waarvan de larven enorme aantallen luizen kunnen wegvreten. “Een galmug pakt de grote kolonies luizen, waarbij een sluipwesp zich niet durft te laten zien,” vult Van Luijk aan.

Het bedrijf zet de biologische bestrijders uit in kweekboxen. Dit zijn emmers met een vochtig substraat. In deze emmers worden de galmuggen en sluipwespen bijgevoerd. Zodra de muggen uitkomen, verspreiden ze zich door het gewas. De strategie is nauwkeurig uitgekiend. “We hebben gekeken naar het aantal uitzetpunten. Een natuurlijke vijand bestrijkt zo’n twintig meter,” legt Van Luijk uit. Bij extreme buitentemperaturen stort de populatie galmuggen makkelijk in. Dan rest er soms niets anders dan een correctiemid-

del in te zetten, pleksgewijs, om de balans te behouden. Van Eijk heeft altijd een doosje lieveheersbeestjes bij zich, die hij uitzet op plaatsen waar de plaagdruk hoog is. “*Propylea*’s zijn onze opruimers,” zegt hij. “Ze kunnen flinke luizenplekken snel aanpakken en zijn supermobiel. In tegenstelling tot andere biologische bestrijders overleven ze ook in de winter.” De lieveheersbeestjes planten zichzelf voort in de kas.

Een leerproces zonder blauwdruk

Biologische bestrijding is geen exacte wetenschap, benadrukt Van Luijk. “Je moet het echt zien als een proces. Volgend jaar kan het weer totaal anders zijn. Er is geen blauwdruk.” Van Geest knikt instemmend. “Het is nog niet precies uitgekristalliseerd hoeveel beestjes je moet inzetten. Uiteindelijk wil je met een minimaal aantal maximaal resultaat bereiken.” In de praktijk betekent dit voortdurend monitoren. Als ergens een luizenplek wordt gevonden, kijken de mannen of er voldoende galmuggen of sluipwespen in de buurt actief zijn. De luis vermeerdert zich sneller dan de biologische bestrijders, maar soms hoeft je even niets te doen. “Wat je koste wat kost wilt voorkomen, is dat een luizenplek te groot wordt,” zegt Van Luijk. “Dan gaan luizen vleugels ontwikkelen, verspreiden ze zich door de hele kas en ga je achter de feiten aanlopen.”

De kracht van bewegen

Het belangrijkste inzicht is dat biologische bestrijding effectiever werkt dan chemisch spuiten. Van Luijk: “Met spuiten kom je niet overal. Er blijft altijd een beestje zitten dat je niet raakt. Biologische bestrijders bewegen door het gewas en zoeken hun prooi op. Ze komen ook op plekken waarop je zelf geen zicht hebt.” Daarmee draait alles uiteindelijk om balans: het juiste klimaat, de juiste groeiomstandigheden voor de planten en de juiste timing en hoeveelheid biologische bestrijders. Dit jaar lijkt de strategie bijzonder goed uit te pakken. “De luisdruk is laag,” constateert Van Geest. “Misschien omdat we steeds meer leren en in Biobest een goede partner hebben gevonden. “Helemaal zeker weet je dat nooit, vult Van Luijk aan. “Het blijven natuurlijk altijd echte luizenstreken.”

**‘HET BEGINT NIET
BIJ DE BEESTJES,
MAAR BIJ DE PLANT’**



Dirk van Geest

LUISTER
ARTIKEL



EFFICIËNTER SCHERMEN MET ENERGY MONITOR

Energieverbruik staat al jaren hoog op de agenda binnen de glastuinbouw. Telers zoeken naar manieren om hun verbruik terug te dringen, zonder concessies te doen aan de kwaliteit van hun gewas. Maar hoe weet je of je daar het maximale uit haalt? En hoeveel verschil maakt het nu écht, dat ene schermmoment? Svensson ontwikkelde de Energy Monitor: een praktische software tool waarmee telers inzicht krijgen in het effect van hun schermstrategie op het energieverbruik in de kas. “Het helpt telers om te begrijpen: waar laat ik energie liggen en waar zit ruimte voor verbetering?”, aldus Svensson-klimaatexpert Paul Arkesteijn.

Tekst: Patty Varekamp

Fotografie: Svensson



Svensson staat bekend als producent van klimaatschermen, maar is in de praktijk veel meer dan dat. Adviseurs Joris Vermonden en Paul Arkesteijn helpen telers dagelijks om het klimaat in de kas optimaal te krijgen: voor de beste productie, kwaliteit én duurzaamheid. Die kennis is het onderscheidende vermogen van Svensson en die delen ze actief. "Het begint met de vraag: wat wil je telen, met welk doel en wat is je schermstrategie?", legt Vermonden uit. "Als je daar data aan koppelt, kun je gaan optimaliseren. En dat doen we met Svensson Energy Monitor."

Wat is Energy Monitor?

De Svensson Energy Monitor is een gebruiksvriendelijke software tool op het MyLetsGrow platform, die schermgedrag koppelt aan energieverbruik. Dat doet de tool aan de hand van objectieve rekenmodellen die dagelijks worden gevoed met klimaatgegevens uit de kas. Vermonden: "Het model rekent continu uit: wat is de werkelijke besparing met je huidige scherminstellingen en hoeveel besparing laat je liggen als je niet had geschermd, of als je een doekkie had ingesteld?" Dat levert direct inzicht op. Arkesteijn: "Tellers zien dan: hé, ik heb deze week X m3 gas bespaard met mijn schermstrategie. Of: ik had hier misschien iets eerder moeten schermen." Dat soort keuzes kunnen veel uitmaken, zo beaamt ook tomatenteler Ferry Adegeest (TVA Growers), die sinds een klein jaar met de Svensson Energy Monitor werkt: "Soms draait het echt om een kwartier eerder of later open- of dichtgaan.

Bijvoorbeeld bij het openen van het tweede energiescherm. Je hebt de neiging om die meteen te openen als het licht wordt, maar dan blijkt het toch nog iets langer dicht te kunnen blijven. Dat levert extra energiebesparing op, zonder concessies te doen aan je teelt."

Meer dan besparen alleen

Hoewel de tool zich richt op energiebesparing, gaat het in de praktijk verder dan dat. "Het mooie is dat telers ook beter gaan begrijpen wáárom ze doen wat ze doen", zegt Joris Vermonden. "Het is een leerinstrument dat bewustwording creëert." Paul Arkesteijn vult aan: "We zien telers die door de Energy Monitor echt anders zijn gaan kijken naar hun strategie. Dat is precies het doel: niet alleen besparen, maar ook slimmer telen." De nieuwste versie laat tevens de verminderde CO2-uitstoot door het gebruik van klimaatschermen zien. De reacties uit de praktijk zijn positief. "Ze vinden het prettig dat het een praktische tool is, geen overload aan informatie", zegt Vermonden. "We koppelen het ook vaak terug tijdens ons advies. Dan bekijken we samen hoe het schermgedrag past bij het teeltdoel."

Partner in kennis

Met de Energy Monitor laat Svensson zien meer te bieden dan alleen klimaatschermen. "We zijn partner in het totale klimaatverhaal", zegt Arkesteijn. "De juiste schermkeuze is stap één. Daarna begint het pas: hoe gebruik je het optimaal, passend bij je kas, je gewas en je doel? Daar helpen wij bij."

**'DE SVENSSON ENERGY MONITOR
GAAT VERDER DAN ENERGIEBESPARING
ALLEEN EN CREËERT OOK
BEWUSTWORDING'**

VAN KAS NAAR KLASSE

De Nederlandse tuinbouw is een klasse apart en behoort tot de absolute wereldtop. Punt. Maar wie in Nederland zelf naar deze sector kijkt, ziet en hoort vooral de verhalen over protest, stikstof, migranten, waterverbruik, afhankelijkheid van fossiele energie, gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en ga zo maar door. Je hoeft 's ochtends de krant maar open te slaan en je bent weer up-to-date voor wat betreft 'onze trots'. Nee, met de verhalen over de tuinbouwsector gaan we de spreekwoordelijke oorlog niet winnen, meent communicatieadviseur Twan Wubbels van Imagro.

Tekst: Twan Wubbels

Fotografie: Shutterstock

56

Hoe is het mogelijk dat een sector die wereldwijd zó wordt bewonderd om haar innovatiekracht en efficiëntie, zich in eigen land soms zo moet verdedigen alsof ze een last is in plaats van een lust?

Een sector met spierballen én hart

De cijfers liegen er niet om. De Nederlandse tuinbouwsector was in 2023 goed voor een exportwaarde van bijna €10 miljard, met een totale bijdrage van meer dan €23 miljard aan het BNP wanneer je de hele keten meeneemt. We zijn wereldwijd koploper op het gebied van glastuinbouw: hightech zaadveredeling, waterbesparing, AI-gestuurde teelt en duurzame logistiek. En ja: dit levert werk op. Meer dan 100.000 banen zijn direct of indirect verbonden aan onze sector.

Maar de impact gaat verder dan alleen het economische aspect. De sector is van vroeger uit diepgeworteld in onze samenleving. Van bloemencorso's tot schutterijen en van 'de platte kar' bij de lokale sportclub tot aan het grootste volksfeest in het Zuiden van Nederland (A/aaf!): (land- en) tuinbouwbedrijven zijn belangrijk onderdeel van veel sociaal-maatschappelijke initiatieven in dorpen en regio's. De

sector is de samenleving; geen gesloten bastion aan de rand ervan.

We vergeten trots te zijn

Waar veel mensen hun niet-onderbouwde mening baseren op (media)aannames en achter de meute aan 'roepoeteren', wordt aan één belangrijk aspect voorbij gegaan: tuinbouw is voor een groot deel voedselproductie. Ons groente en fruit komt niet uit een fabriek; sta er niet van te kijken dat een deel van de samenleving die illusie wel heeft. Nee, het wordt met bijzonder veel vakmanschap, passie en toewijding geteeld door ondernemers die elke dag opnieuw moeten innoveren, afhankelijk zijn van seizoensinvloeden en van de globale marktsituatie, elke dag moeten schakelen en presteren – vaak onder druk, want veel externe factoren zijn voor een levend product niet te sturen. Daarbij nog niet eens gesproken over de continu veranderende en bovenal onzekere wet- en regelgeving.

We spreken wel over topsectoren in de industrie en technologie, maar de Topsector Tuinbouw & Uitgangsmaterialen staat niet vooraan, zijn we vergeten dat die tuinbouw daar met verve bij hoort? Hoogop-



geleid personeel, precisietechnologie, datagedreven besluitvorming – het gebeurt allemaal, óók in de kas of in het veld. De beperkte trots, die omwille van angst van het grote publiek vaak onder de oppervlakte verscholen blijft, is volledig ten onrechte.

Slachtofferrol

De sector heeft zich jarenlang laten wegzetten als patiëntenclub. In plaats van krachtig leiderschap en een eenduidig verhaal, horen we versnipperde stemmen, verdedigende en voornamelijk op feiten gebaseerde reacties en stilzwijgen op het moment dat het juist spannend wordt. Alsof we in de wachtkamer zitten in plaats van op het podium staan na het spreekuur.

Eén van de grootste paradoxen die te horen is: we krijgen als Nederlandse tuinbouw-medewerkers makkelijker de minister van landbouw van China te spreken dan een lokale burgemeester in Nederland. In het buitenland worden we op handen gedragen. Ministers uit China, delegaties uit Californië, topondernemers en investeerders uit het Midden-Oosten: ze reizen massaal af naar één van de tuinbouw hotspots in Nederland – zoals het WHC en de Brightlands Campus Greenport Venlo – om te leren en geïnspireerd te worden. Het verschil tussen hoe de rest van de wereld ons ziet en hoe we onszelf presenteren, is pijnlijk. Dit is een leiderschapsvraagstuk in combinatie met een communicatie-uitdaging.

Het is tijd om te 'ownen' dat we in transitie zijn. Ja, we kampen als sector met grootse uitdagingen, zoals energie, arbeid, klimaat en imago. Maar we zijn óók een kennissector pur sang. In onze mooie sector wordt gewerkt aan biobased oplossingen, circulaire productie, robotica, hergebruik van water, duurzame teeltsystemen, groene oplossingen, passende huisvesting, etc. Dáár zit de toekomst en dat verhaal moet en mag verteld worden. Niet als slachtoffer, maar als pionier. Trots in plaats van nederig. Proactief in plaats van reactief. Met de borst vooruit in plaats van met de staart tussen de benen.

Silicon Valley

Wat mij betreft is het ultieme doel dat de Nederlandse (land- en)tuinbouwsector in 2030 wordt erkend als dé ultieme innovatiesector – in kennis, kunde én kassa. Een sector waar tech (slimme systemen, robotica, AI) én touch (sociale impact, leefbaarheid, gezondheid) hand in hand gaan. Waar innovatie niet alleen over sensoren en systemen gaat, maar ook over toekomstbestendig voedsel, gemeenschappen en een gezonde samenleving.

Van kas naar klasse vraagt mijns inziens om drie dingen: leiderschap dat zichtbaar durft te zijn, een sector die met één verhaal naar buiten treedt en trots die niet meer fluistert, maar spreekt. Het begint bij zelfvertrouwen – en eindigt bij een positie in het hart van de samenleving. Laten we het imago van onze inspirerende tuinbouwsector gezamenlijk herladen – met trots, lef en richting.

ÉÉN VERHAAL VANUIT DE KAS

De glastuinbouw heeft een belangrijk aandeel in de Nederlandse land- en tuinbouw. Economisch én maatschappelijk gezien. Toch wordt deze sector soms bijna bij het huisvuil gezet, terwijl we wereldwijd worden geroemd om onze innovatiekracht. Mede daardoor schieten talloze losse, opzichzelfstaande, regionale visies en initiatieven als paddenstoelen uit de grond. Deze 'versnippering' komt niet uit de lucht vallen: schaalvergroting, een gebrekkige regie vanuit Den Haag, polarisatie en het voortdurende politieke getouwtrek – met een opnieuw gevallen kabinet als dieptepunt – dragen daaraan bij. Het systeem piept en kraakt, vertrouwen in de overheid brokkelt af, moedig leiderschap ontbreekt en dus nemen allerlei initiatieven, ondernemers en

regio's zelf het heft in handen. Al deze bottom-up initiatieven dienen hetzelfde doel: duurzame, toekomstgerichte verandering met een roep naar minder regels, meer vertrouwen en duidelijke kaders. Maar zonder samenhang dreigt dit een kakofonie te worden. De glastuinbouw – de sector met de hoogste toegevoegde waarde van alle sectoren binnen LTO althans uitgedrukt naar SBE – heeft een eenduidig geluid nodig, er moet één liedje klinken. Het manifest 'De Eerste Duurzame Generatie' vertelt een passend verhaal dat klaar is om de huidige tijd te weerspiegelen en zowel tech als touch raakt. Je kunt er van alles van vinden of je zegt... laten we de mouwen opstropen en dit narratief omarmen; spread the word. 'Zwaan kleef aan': wie nodigt u uit?

HORTIBIZ
THEMA
WEKEN
WORLD
HORTI
CENTER



Scan de QR code
en informeer
naar een tijdslot

WEEK 39

VITALE PLANT

WEEK 40

TEELT LOGISTIEK

WEEK 42

WATERKWALITEIT & TECHNIEK

WEEK 43

ENERGIE & INVESTERING

WEEK 44

NEXT LEVEL DATA DRIVEN, AI & ROBOTICA

WEEK 48

WERKEN BIJ ...



Positioneer bedrijf en product
met podcast, video en live

DOE MEE!



Omdat de grote thema's en uitdagingen wereldwijd om aandacht blijven schreeuwen nodigen wij innovators, specialisten, telers en toeleveranciers uit om deel te nemen.

hortibiz
NEWS & MEDIA


HortiContact

 **world
horti center**



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

GROTE STAP RICHTING 'GROENE' KALANCHOË

Het is een flinke sprong in het diepe. Met een kas van vier hectare kalanchoës in één keer overschakelen van chemische gewasbescherming naar biologische bestrijding. Potplantenbedrijf Vilosa doet de eerste ervaring op binnen het project 100% Groen Geteeld. Dat gaat met vallen en opstaan, maar ze staan er niet alleen voor. Adviseurs van Van Iperen en Koppert leren mee en delen hun kennis.

Tekst: Pieter van Velden

Fotografie: Astrid Grootsholten

In de kas van Vilosa in 's-Gravenzande vullen rijen rolcontainers met bloeiende kalanchoës de ruimte met kleur. Herman Vermeer, technisch specialist gewasbescherming bij Van Iperen, tilt een plant omhoog. Met een loep tuurt hij aandachtig naar het blad. "Daar zit toch een beetje luis op," constateert hij. Samen met locatiemanager Leon van Rijn en voormalig eigenaar Fred van Luijk loopt hij tussen de tafels. Hun conclusie: waakzaamheid is geboden. "Luis ligt op de loer," zegt Van Rijn, "en als je niet oplet, loopt het zó uit de hand."

Duurzaamheid als speerpunt

Vilosa, met vestigingen in 's-Gravenzande, Naaldwijk en Monster, is uitgegroeid tot een toonaangevende speler in de internationale markt voor kamerplanten. Dat heeft alles te maken met een combinatie van innovatie, duurzaamheid en passie voor groen. "Wij hebben duurzaamheid op één staan," zegt Fred van Luijk. "We maken er een speerpunt van en dat dragen we ook uit. Gewasbescherming is daar onderdeel van." Hij vertegenwoordigt de kalanchoë-telers in de landelijke gewascommissie en maakt deel uit van het aanjaagteam van het project 100% Groen Geteeld. Binnen dat project, dat in zowel de groen-

te- als de sierteelt loopt, zoeken telers, adviseurs en toeleveranciers gezamenlijk naar methoden om over te schakelen van chemische gewasbescherming naar zoveel mogelijk biologisch telen. Van Iperen participeert, terwijl Florpartners de begeleiding verzorgt.

Tot voor kort gebruikte Vilosa bijna uitsluitend chemische bestrijding. "De belangrijkste plagen in kalanchoë zijn bladluizen en wortelluizen, daarnaast speelt de schimmelziekte meeldauw," vertelt Van Rijn. "We konden die plagen goed onder controle houden met Batavia, een breedwerkend systemisch middel dat tegen beide luizen werkte. Voor meeldauw zetten we zwavelverdamers in. Daarmee hadden we de teelt goed in de hand." Toch voelt het bedrijf de urgentie om te veranderen. De toelating van Batavia is vervallen en de opgebruiktermijn is tot eind oktober 2025. "Dat gebeurt nu met dit middel, maar we zien dat de inzet van chemie sowieso eindig is," zegt Van Luijk. "We willen nieuwe methoden onder de knie krijgen, zodat we niet worden verrast."

Een grote proef van 40.000 m²

De pilotgroep kalanchoë bestaat uit vier telers. Bij Vilosa vindt de grootste proef plaats, op maar liefst



40.000 vierkante meter. Een hele kas. "Als je hieraan begint moet je meer doen dan één kap en deze locatie leent zich er het beste voor," legt Van Rijn uit. "Er staat maar één gewas en de inrichting is geschikt. Het is een grote sprong in het diepe, maar we gaan ervoor." Elke twee weken lopen specialisten van Van Iperen en Koppert door het gewas. Vermeer: "Zwavel heeft een negatieve invloed op de biologie. Daarom zijn de verdampers uitgezet. Het wordt spannend, want in het najaar neemt de luchtvochtigheid toe en daarmee ook de kans op meeldauw."

Nieuwe middelen en methoden

De teelt van kalanchoë duurt negen tot tien weken, exclusief drie weken lange dag en de rest korte dag. Nog

voordat de eerste luizen opdoken, werden sluipwespen (*Aphidius colemani* en *AphiScout*) en galmuggen (*Aphidoletes aphidimyza*) uitgezet. "In dit gewas kun je geen stabiel evenwicht opbouwen," legt Vermeer uit. "Daarom moet je steeds opnieuw introduceren." In mei en juni volgden lieveheersbeestjes (*Propylea*) op plekken waar meer luizen zaten. "Echte opruimers," glimlacht Van Rijn. "In een bakje zitten 250 beestjes, die losgelaten worden tussen de planten. Daarnaast maken we gebruik van brandnetelgier, wat de inzet van de biologische bestrijders lijkt te versterken."

Omdat de stekken uit Afrika komen, kan er een enkel luisje meeliften. Daarom gebruikt Vilosa bij de start van de teelt één keer het selectieve middel Teppeki, dat



LUISTER
ARTIKEL



eens per week wordt het gewas gecontroleerd. Bij verdachte plekken worden rode bordjes geplaatst. "Scouten, scouten, scouten," benadrukt de technisch specialist van Van Iperen nogmaals. "Daar begint het mee." Overal hangen vangplaten en de tellingen worden ingevoerd in de app PlantScout.

Eerste resultaten en vooruitblik

De balans na een half jaar is positief. "Uiteindelijk hebben we maar één keer gecorrigeerd," zegt Van Luijk tevreden. "Dat is al een grote winst na deze eerste poging." Het is gelukt om een half jaar lang grotendeels zonder pesticiden te werken. De blik gaat intussen vooruit. Vilosa zoekt samen met collega's naar rassen die minder gevoelig zijn en methodes om weerbaar te telen. "Weerbaar telen is de toekomst," zegt Van Luijk. "Dit is een grote stap, zeker in een gewas waar biologische bestrijding nog niet gebruikelijk is." Omdat het nog experimenteel is dragen Van Iperen en Koppert financieel bij aan de proef.

Dit jaar is de eerste stap gezet. Waarschijnlijk zullen door het weglaten van systemische middelen ook andere plagen een kans krijgen. De puzzel om tot een volledig geïntegreerde teelt te komen begin nog maar pas. Maar de telers kijken uit naar een toekomst waarin kalanchoë groen geteeld wordt, zonder afhankelijkheid van chemie.

63

minder schadelijk is voor nuttige insecten. "Soms is een correctie nodig," erkent Van Rijn.

Leren van mislukkingen

Het groeiseizoen leverde lessen op. In maart ging het na enkele weken mis: de luizenpopulatie groeide te snel en er moest tweemaal met Teppeki worden gespoten. "We hebben de proef twee weken stilgelegd en zijn daarna opnieuw gestart," vertelt Van Rijn. "Toen ging het direct beter." Ook werd er geëxperimenteerd met een andere sluipwespensoort (*Aphidius matricariae*).

Van Luijk: "We zijn nog zoekende. Het gaat om ervaring opdoen, kijken wat werkt. Dat is pionieren."

Scouten blijft de basis, benadrukt Vermeer. Minimaal

**'SCOUTEN,
SCOUTEN,
SCOUTEN...
DAAR BEGINT HET
ALLEMAAL MEE'**

WIJ ZIJN KAS MEDIA

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

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

› **SAMEN
GROEIEN?**



Tel. 06-18827446 | info@kasmedia.nl



**EIGEN.
WIJS.
SAMEN.**



**OXIN
GROWERS**

Samen vooruit, zelf aan het stuur!

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

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

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

oxin-growers.nl

PLEIDOOI VOOR ZORRO!

De belangrijkste klagmuur van ondernemers? Regels. De oceaan aan wetten en regelingen die constant verandert. Een woud van regels waarin ze door de (dwars)bomen het bos niet meer zien. Dat terwijl (tuinbouw)ondernemers de draagmuur vormen van de economie. Mijn stelling: Regels leiden tot Regels. Ze maken hersendood en hartenloos.

Tuurlijk, regels zijn nodig. Keihard nodig. Zonder wetten, regels en kaders wordt het een Janboel. Maar de vraag is of we het niet simpeler, eenvoudiger, effectiever kunnen maken. Niet in-gewikkeld maar ont-wikkeld.

Twee economische onderzoekers, Selwyn Moons en Sander van Veldhuizen (PWC), kwamen deze zomer met een interessante coming out: de 160 Uitvoeringsorganisaties (vb DUO, NVWA, RDW TNO, CBR, DNB, AFM UWV) die Nederland rijk zijn, moeten met 2,5 keer zoveel regels en wetten werken als 20 jaar geleden! Gevolg: een uitdijend ambtenarenapparaat dat en passant steeds minder productief is. De boosdoener hier? Hoe kan het anders: de regeldruk! Tussen 2005 en 2023 steeg het aantal ambtenaren van ruim 108.000 naar 146.000, waarbij de productiviteit tussen 2015 en 2022 met 14 procent achter bleef vergeleken met de productiviteit bij ondernemers.

Het totaal aan wetten en regels nam met 147 procent toe, het aantal uitzonderingen met 88 procent. O ja, er zijn sinds Rutte wel 43 procent minder wetten geschreven, maar het aantal uitbreidingen op bestaande wetgeving (lees uitzonderingen) is toegenomen met 455 procent. En dat is nu precies waar het mis gaat in Nederland. De juridificering van

beleid. We maken (inferieur) beleid. Daar wordt dan over geprocedeerd (denk MOB, Vollenbroek), en dan komen er uitzonderingen waardoor niet de wetgever maar de rechter bepaalt wat wel en niet mag. Waardoor er weer uitbreidingen ontstaan. Een vicieuze cirkel.

De PWC's pleiten ervoor om de opeenstapeling te beperken en het gehele systeem grondig te herzien. "Daar is politieke moed voor nodig anders hebben we in 2045 weer een verdubbeling." Daarmee prijzen we onszelf volledig uit de markt.

Daarom pleit ik voor een nieuw ZORRO ministerie ZORRO? Ja. ZORRO: Zoek Onnodige Regels, Ruim ze Op. Zoals Zorro (voor de GEN X'ers bekend) stond voor zijn haarscherpe sabelsnelheid en onbaatzuchtig handelen, zo zouden we ook door de regels moeten gaan. Waarbij er één extra regel moet worden toegepast op alle regels: voor elke regel of uitzondering op de regel die ontstaat moeten er twee regels verdwijnen.

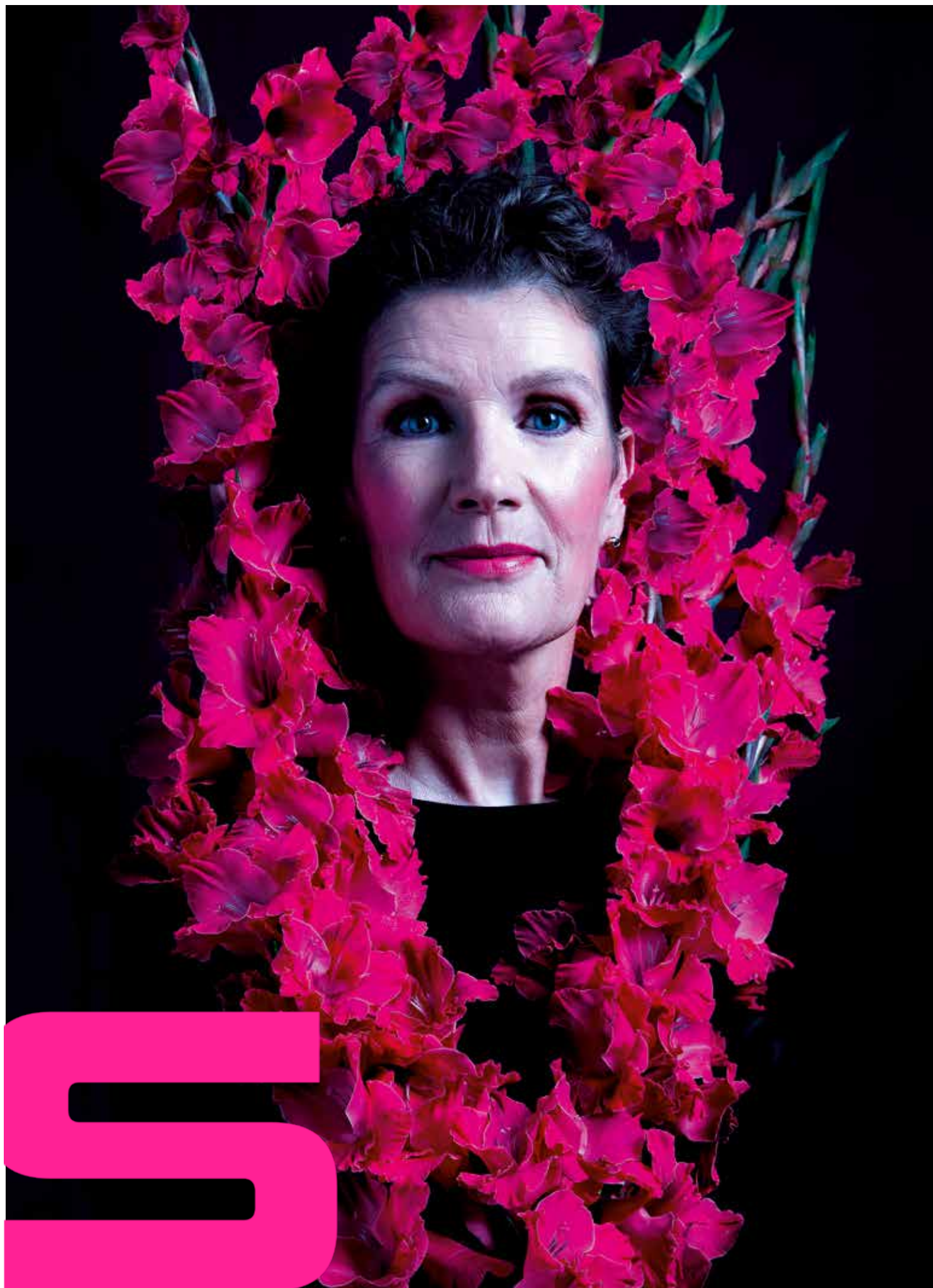
Daarom een advies voor alle politieke partijen die nu aan het schrijven zijn aan hun uitvoerige honderden pagina's verkiezingsprogramma: ga uit van minder regels, dus ont-regelen. Controleer en handhaaf. Maar ga ook uit van vertrouwen in plaats van wantrouwen. Een Bregmannetje: de meeste mensen deugen. Please maak van jouw verkiezingsprogramma een overzichtelijk tien punten plan en laat dat wel doorrekenen. Denk daarbij aan de Zorro-Deal. Immers, regels leiden tot regels. Ze maken hersendood en hartenloos.

65

Roger Engelberts

is Chief Emotions
Officer bij Imagro BV





4 VRAGEN AAN...

CAROLIEN DE RIDDER

In een serie korte interviews laten we vrouwelijke ondernemers aan het woord die schitteren op de Verjaardagskalender Iconische Kwekersvrouwen. We stellen hen telkens vier vragen. Dit keer: Carolien de Ridder van De Ridder bloemen- en bloembollenkwekerij uit Noordwijkerhout.

Wie ben je en wat doe je?

Mijn naam is Carolien de Ridder en ik ben getrouwd met Léon de Ridder. Léon runt samen met zijn broer De Ridder bloemen- en bloembollenkwekerij. Ze kweken tulpen en gladiolen. Ik heb een eigen bedrijf in financieel management en regel daarom ook op de kwekerij allerlei financiële zaken. Maar een paar jaar geleden ben ik mij ook gaan verdiepen in de verkoop en inmiddels is de sales van de bloemen een serieuze taak voor mij geworden. En dat is geweldig leuk! Het is een hele andere tak van sport. Sinds mijn achttiende ben ik actief in de financiële wereld en dat past ook echt bij mij, maar de verkoop ligt mij óók heel goed. Ik vind de gladiool bovendien een heel mooi product. Hoe bijzonder is het dat ik die nu namens onze kwekerij in de markt zet!"

Ervaar je de tuinbouw als mannenwereld?

"Zeker! Dat was ik al gewend in de accountancy, maar daar is dat de laatste jaren wel wat in veranderd. In de tuinbouw is de verhouding tussen mannen en vrouwen vandaag de dag eigenlijk niet heel anders dan dertig jaar geleden. Als je ook kijkt naar de contacten die ik heb met inkopers, daar zit geen vrouw tussen. Maar dat is ook prima. Ik voel mij als een vis in het water. Ik was bij mijn vader op het bedrijf vroeger ook de enige vrouw die op een trekker zat, dus ik weet niet beter dan dat dit een mannenwereld is. Als vrouw moet je je soms dubbel bewijzen, maar kennelijk doe ik het goed, want ik ben er nog steeds."

Wat kun je juist als vrouw zijnde bijdragen?

"Als vrouw van een tuinbouwondernemer ben je toch

vaak wel de stabiele factor. Zeker in familiebedrijven kunnen mannen niet zonder een goede vrouw naast zich. Er zijn zoveel randvoorwaarden om tegenwoordig een bedrijf goed te runnen. Door de taken te verdelen, is dat beter organiseren. Mannen en vrouwen hebben tenslotte verschillende kwaliteiten. Door die kwaliteiten te bundelen, kun je als bedrijf succesvol zijn. Maar dan praat ik vooral over de rol van de tuindersvrouw. Anderzijds heeft de tuinbouw ook heel veel te bieden voor jonge vrouwen die een mooie carrière willen opbouwen. Je moet in deze mannenwereld wel tegen een stootje kunnen, maar de tuinbouw is veel meer dan alleen maar zwaar werk. Bloemen zijn zo'n mooi product om mee te werken. Vrouwen kunnen die passie en dat enthousiasme vaak toch beter overbrengen dan mannen."

Waarom heb je meegedaan met de kalender?

"Toen ik werd benaderd, wilde ik eerst een van onze meiden naar voren schuiven. Maar toen bleek dat het om mijzelf ging, heb ik daar wel even over moeten nadenken. De meiden zeiden: 'mam, dat moet je gewoon doen'. Toen heb ik toch ja gezegd. Ik ben echt wel over een drempel gestapt door mijzelf op deze manier zichtbaar te maken namens het bedrijf. Stiekem ben ik best wel een beetje trots op het resultaat en het heeft mijn zelfvertrouwen en verkoopskills zeker een boost gegeven. Je mag jezelf als vrouw in deze sector echt wel laten zien. Maar voor mij blijft het wel bij deze één keer, want al dat stilzitten en gepluk aan mijn haren is toch niet echt aan mij besteed."

De Verjaardagskalender Iconische Kwekersvrouwen is een project van Marjolein van Ruiten en Marieke Treffers. De kalender is te koop via marieketreffers.nl.

EIGEN PROEVEN VOOR



68

Bij BASF vinden ze het belangrijk om zelf onderzoek te doen naar nieuwe producten. Pas als we de resultaten in de praktijk hebben gezien, kan een adviseur de teler voorzien van het beste en meest betrouwbare advies, zeggen Jonas Braam en Wessel van Vliet. "Dat geeft zekerheid en schept vertrouwen naar de ondernemer toe. Daar zijn we als bedrijf trots op."

Tekst: Annemarie Gerbrandy

Fotografie: Wim van Groenendaal

Bij Botany in Horst-Meterik loopt op dit moment een proef naar het groene insecticide Oikos voor de bestrijding van luis in paprika. Daarin wordt het middel getest op werking en gewasreactie in diverse doseringen, vertelt onderzoeker Jonas Braam. "Oikos is een middel op basis van de actieve stof azadirachtine. Het bevat door de hoge concentratie actieve stof relatief weinig olie en andere hulpstoffen, waardoor het zacht is voor het gewas. Een paprikaplant is echter heel gevoelig voor oliehoudende producten. Wij willen met de proef laten zien én zelf ervaren dat Oikos de meest veilige keuze voor paprikatelers is."

HET BESTE ADVIES

Eigen data verzamelen

Jonas Braam is sinds 2018 werkzaam als technisch specialist glasgroente- en sier- teelt bij BASF. Hij doet onderzoek naar nieuwe middelen van het concern – chemische en biologische producten – voor registratie- en marketingdoeleinden. “De producten worden jarenlang getest voordat ze op de markt komen. We willen eerst zoveel mogelijk eigen data verzamelen om zeker te weten dat een middel veilig en effectief is; deze data zijn ook nodig voor het krijgen van een toelating. De gegevens worden daarnaast gebruikt om adviseurs van informatie te voorzien, zodat zij aan telers het beste en meest betrouwbare advies kunnen geven.”

Oikos is een product op basis van de werkzame stof azadirachtine, een stof van natuurlijke oorsprong. Het middel past perfect in een groene strategie en kan gecombineerd worden met natuurlijke vijanden, zegt Wessel van Vliet, crop manager greenhouse bij BASF. “Het mooie van de werkzame stof is dat die op drie manieren werkt: door directe werking, door opname via het blad of door een groeiverstorend effect. Omdat je het insect op drie verschillende manieren aanpakt, is de kans op resistentie klein.” Het product werkt op een scala aan plagen, zoals luis, witte vlieg, trips en rups. Momenteel wordt vanuit BASF gewerkt aan etiketverbetering van het middel.

Acht strategieën

In de proef bij Botany is uitgegaan van acht verschillende strategieën. De planten zijn in vier herhalingen kunstmatig met luizen geïnfecteerd, vertelt Braam. “Op het moment dat we een aanvaardbare luizen-



LUISTER
ARTIKEL



Jonas Braam en
Wessel van Vliet

populatie hadden, zijn we begonnen met de eerste toepassingen. Het groene insecticide is in drie doseringen toegepast: 70 ml, 100 ml en 150 ml. De luizen zijn om de drie en zeven dagen geteld, om een indruk te krijgen hoe de populatie zich ontwikkelt in de verschillende behandelingen. Het gaat hier om de nieuwe groene perzikluis-variant, een variant die tegenwoordig steeds meer in de kas voorkomt. In de proef is rekening gehouden met de grootte van de planten en de daarbij behorende watervolumes.”

Ieder veldje is 4 m² groot en bevat tien planten, aldus de onderzoeker. “Per veldje zijn veertig bladeren aan de boven- en onderzijde beoordeeld. Dat is een arbeidsintensieve klus, maar ook de enige manier om aan betrouwbare cijfers te komen. Verder vergelijken we iedere behandeling met een referentie en het onbehandelde object. Naast de luizenpopulatie kijken we ook naar zaken als gewasstand, gewasreactie, spuitresidu, afwijkingen in de plant en bijvoorbeeld aantallen vruchten. De proef loopt nu een maand, waardoor we enorm veel data hebben voor advisering naar de adviseurs toe.”

Geen gewasschade

Zoals gezegd is Oikos in drie doseringen in de proef getest: 70 ml, 100 ml en 150 ml, waarbij de laatste twee doseringen, afhankelijk van het gewas, de etiketdoseringen zijn. Braam: “We zien dat de 70 ml-dosering in de praktijk wel eens wordt gebruikt, om het aandeel olie op het gewas te verminderen. Wij raden onderdosering af, omdat dat betekent dat de werking van Oikos ook minder is. In deze proef wordt duidelijk bevestigd dat een dosering van 70 ml te zwak is. Bij alle drie de doseringen hebben we geen gewasschade gezien, onderdosering is niet nodig. Ons advies is Oikos direct bij een beginnende infectie toe te passen, niet als die al volledig uit de hand gelopen is.” De onderzoeker benadrukt dat in de huidige

trend, waarbij meer groene producten worden gebruikt, er meer rekening moet worden gehouden met weersomstandigheden en het klimaat in de kas. “Bij klassieke chemie zijn de toepassingsomstandigheden wat minder van belang. Bij groene producten ligt dat anders. Zo kan een hoge luchtvochtigheid nodig zijn om nuttige sporen te laten kiemen of mag er niet te veel instraling op het gewas plaatsvinden om plantschade te voorkomen. Een ander voorbeeld is dat de spuitvloeistof constant moet worden geroerd.”

Ook kunnen de producten niet op elk moment van de dag worden toegepast, ‘s ochtends vroeg of ‘s avonds wordt de standaard, zegt hij. “Daar houden we ook rekening mee in onze proeven. Door eigen onderzoek te doen, houden we de toepassingsmomenten en omstandigheden in eigen hand, waardoor de onderzoeksdata veel betrouwbaarder zijn.”

Vertrouwensband

Volgens Wessel van Vliet is deze werkwijze van BASF uniek in Nederland. We hebben het geluk dat we eigen mensen in huis hebben om dit soort proeven te kunnen doen, zegt hij. “De meeste bedrijven besteden dat uit aan andere partijen. Door eigen expertise in te zetten, kunnen we veel meer informatie uit een proef halen dan wanneer die door derden wordt uitgevoerd. Onze onderzoekers zien eerder opvallende zaken aan een plant, zoals meer of minder vruchten, een goede nevenwerking op ziekten en plagen of minder bloemknoppen.”

“Verder proberen we in de proef met de diverse doseringen het randje op te zoeken, ook om te zien wat juist niet kan, om zo een beter advies te kunnen geven”, besluit hij. “Als een teler tevreden is, blijft hij onze producten gebruiken, het gaat erom een vertrouwensband op te bouwen. Bij een slecht advies krijg je het vertrouwen van de klant vrijwel nooit meer terug.”



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

'EERST ZEKER WETEN
DAT EEN MIDDEL **VEILIG**
EN EFFECTIEF IS'

SPRINT MEE MET LAVREYSEN!

De WielerZesdaagse van Rotterdam is al decennia hét wielerveest van Nederland. Van 2 tot en met 7 december staat Rotterdam Ahoy zes avonden lang volledig in het teken van topsport, entertainment en gezelligheid. Het is de plek waar snelheid, kracht en souplesse samenkomen, maar ook waar je samen met collega's, relaties of vrienden een avond beleeft die je niet snel vergeet.

Tekst: Laura Iannelli

Fotografie: Stephan Tellier



Anders dan bij veel andere topsportevenementen zit je bij de Zesdaagse letterlijk bovenop de actie. Je voelt de energie en ziet de intensiteit in de gezichten van de renners, alsof je er zelf deel van uitmaakt.

Dit jaar belooft opnieuw een editie vol spektakel te worden, met een line-up die nu al veelbelovend is. Niemand minder dan Harrie Lavreysen, meervoudig wereldkampioen en olympisch kampioen sprint, verschijnt aan de start. Lavreysen is zonder twijfel de absolute publiekslieveling van de baan en staat bekend om zijn explosieve kracht en onstuitbare wil om te winnen. Daarnaast komt ook Matthew Richardson, de Britse sprinter van wereldklasse, naar Rotterdam. De duels tussen deze twee grootheden staan garant voor vuurwerk en zullen de tribunes keer op keer in extase brengen. Voor het publiek is het een unieke kans om deze iconen van de wielersport van zo dichtbij in actie te zien.

Meer dan wielrennen

Maar de Zesdaagse is meer dan alleen wielrennen op het hoogste niveau. Het is een evenement waar sport en beleving hand in hand gaan. Terwijl de renners hun rondes draaien, geniet je met elkaar van hapjes, drankjes en de ongedwongen sfeer die de avonden zo bijzonder maakt. Het is de ideale gelegenheid om relaties te versterken, collega's te belonen of samen

met vrienden een sportieve avond uit te beleven. Het gevoel van verbondenheid en saamhorigheid dat de Zesdaagse oproept, maakt het tot een evenement dat verder gaat dan alleen sport.

Want baanwielrennen draait niet enkel om kracht en snelheid. Het is ook een sport van samenwerking, tactiek en vertrouwen. Renners die elkaar aflossen, die blindelings op elkaar vertrouwen in de hectiek van de baan en samen tot het uiterste gaan om te winnen. Diezelfde kracht van verbinding voel je terug in Ahoy: samen spanning delen, samen juichen en samen successen vieren. Dat maakt de Zesdaagse niet alleen een topsportevenement, maar ook een plek waar mensen dicht bij elkaar komen.

Herinneringen maken

De Zesdaagse van Rotterdam is dus niet zomaar een sportevenement. Het is een totaalervaring, waar de beste wielrenners ter wereld laten zien wat ze kunnen, en waar jij samen met je gezelschap onderdeel wordt van een groots wielerveest. Van de eerste sprint tot de laatste ronde is het genieten, meebeleven en samen herinneringen maken. Eén ding is zeker: wie eenmaal de magie van de Zesdaagse heeft meegemaakt, wil volgend jaar weer terugkomen. Dus: sprint mee met Harrie Lavreysen en Matthew Richardson, en beleef het van dichtbij in Ahoy!

WIN EEN EXCLUSIEF VIP-ARRANGEMENT

Wie alvast een indruk wil krijgen van de sfeer, kan eenvoudig de QR-code op deze pagina scannen en een video-impressie van de vorige editie bekijken. De beelden geven een levendig voorproefje van de dynamiek op de baan, de spanning in de zaal en de feestelijke ambiance die de Zesdaagse zo uniek maakt. Bovendien is er een speciale actie voor lezers van KAS Magazine. Je maakt kans op een exclusief VIP-arrangement, inclusief hapjes en drankjes en een meet & greet met een van de toppers. Een unieke gelegenheid om de Zesdaagse van nog dichterbij te beleven en herinneringen te maken die je niet snel vergeet. Houd onze kanalen in de gaten voor meer informatie over deelname aan deze actie!

Bekijk
video



Bestel
tickets



Kom naar het
AGF Plein



Contact

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

Aan dit nummer werkten mee:

Mario Bentvelsen / Roger Engelberts /
Annemarie Gerbrandy / Ashley Grobben /
Laura Iannelli / Ank van Lier / Daniel Lopez
Lacasa / Wilma van den Oever / Lise
Schregardus / Jacco Strating / Patty Vare-
kamp / Pieter van Velden / Ton van der
Vliet / Twan Wubbels

Coverfoto:

Lianne Torn-Boschman / Salted by Salt

Fotografie:

BoerBurgerBeweging / Brightlabs / Aranka
van Dijk / Wim van Groenendaal / Astrid
Grootscholten / Robin van Leeuwen / Glenn
Mostert / Johan Seijbel / Sharon Schouten /
Shutterstock / Svensson / Stephan Tellier /
Lianne Torn-Boschman / Marieke Treffers
/ Unsplash

Vormgeving:

Diseno Vormgeving

Druk:

Vellendrukkerij BDU

Uitgever:

Jacco Strating

**Samenwerken met of
adverteren in KAS?**

Mail naar jacco@kasmagazine.nl of bel
met 06-18827446 of bekijk de factsheets op
www.kasmagazine.nl.

Abonnement

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

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

KAS Media

KAS Media richt zich specifiek op content-

productie voor eigen gebruik. Van artike-
len, podcasts en video's tot eigen magazines
en complete mediaproducten. Neem voor
informatie contact op via
info@kasmagazine.nl of kijk op
www.kasmagazine.nl voor de factsheet.

Disclaimer/copyright:

De inhoud van KAS is zorgvuldig samenge-
steld. De uitgever, redactie en auteurs zijn
niet aansprakelijk voor schade die het
gevolg is van beslissingen die worden geno-
men op basis van redactie, vormgeving en
advertenties in KAS. Niets in deze uitgave
mag worden veeleenvoudigd, opgeslagen of
openbaar worden gemaakt zonder uitdruk-
kelijke en schriftelijke toestemming van de
uitgever, auteur en fotograaf.

Privacy

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



2 MAGAZINES

In december ontvang je zoals ieder jaar niet één maar twee magazines. Naast de reguliere KAS-uitgave versturen we namelijk ook weer de special 'KAS Werken & Leren'. Met dat magazine brengen we de glastuinbouw onder de aandacht van studenten én willen we werkenden in de sector stimuleren om zich te blijven ontwikkelen. Dit jaar pakken we uit met het thema 'At the Movies', een symbolische verwijzing naar het feit dat je zelf de regie hebt over jouw loopbaan. Hoe we dat precies gaan aanvliegen, lees je via onze socials en via de speciale mailing die binnenkort wordt verzonden. Wil je jouw onderneming en medewerkers ook in de spotlights zetten en laten zien wat jij te bieden hebt aan (jong) talent? Meld je dan snel aan via info@kasmagazine.nl. Heb je andere redactionele tips of wensen, wil je samenwerken met KAS of adverteren? Neem dan eveneens contact met ons op.



Valk-innovaties voor glazen kassen



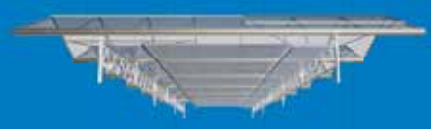
ValkScreenVision 2.0
geavanceerde scherminstallatie



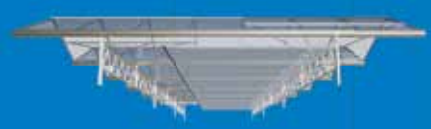
ValkScreenVision 1.0
semi-geavanceerde scherminstallatie



ValkClip
conventionele scherminstallatie



ValkCavityVision 2.0
geavanceerde dubbele scherminstallatie



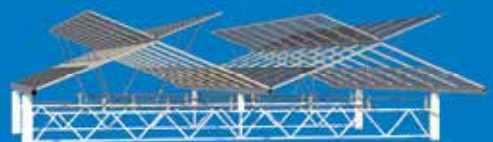
ValkCavityVision 1.0
conventionele dubbele scherminstallatie



ValkGableVision
verticale scherminstallatie



ValkTrussRail
standaard ventilatiecapaciteit



ValkTwinRail
uitgebreide ventilatiecapaciteit



ValkCabrioRail
maximale ventilatiecapaciteit



Valk-innovatie voor foliekassen



ValkPoly+
de meest complete scherminstallatie
voor uw foliekas



Scan en
ontdek al onze
Valk-innovaties





BioWorks®

Natuurlijk effectief



SUMIFLY®

Natuurlijke bescherming tegen witte vlieg en trips.

Deze biologische insecticide maakt gebruik van de kracht van een nuttige schimmel (*Paecilomyces fumosoroseus*, stam FE 9901) die deze plagen op een natuurlijke manier bestrijdt.



- ✓ **Natuurlijk werkingsmechanisme** via infectie met schimmelsporen
- ✓ Effectieve bestrijding van **witte vlieg** en **trips**
- ✓ OD-formulering voor **betere hechting** en **langere werking**



Meer info of bestellen?

Contacteer Biobest Nederland. Scan de QR-code of surf naar **biobest.com**.



DIVISION OF BIOFIRST GROUP