

KAS MAGAZINE 2026
NUMMER 2 / € 10,95

KAS

VOOR TUINBOUWONDERNEMERS



FEDOR VAN VEEN:

In balans te midden
van de alstroemeria's

VERDER IN DEZE KAS: GREENTECH / SOUTH WEST GROWERS / HUISVESTING / BEST FRESH GROUP
STOLK BROTHERS / INSECTENGAAS / DUKKER CHRYSANTEN / ZAADLOGISTIEK / THERMELEON **EN MEER...**

A man with glasses and a green shirt stands in a greenhouse, holding a potted plant with red anthuriums. Two lit candles shaped like the numbers '2' and '5' are placed on the plant. The background shows rows of plants in the greenhouse.

AL 25 JAAR
HALEN WE
SAMEN ALLES
UIT DE KAS

Bekijk onze samenwerking op
agro-energy.nl/25jaar

agro
ENERGY

LEVE HET LEVEN!

Twee dagen voor het schrijven van dit voorwoord overleed mijn oma. Ze is 91 geworden, een mooie leeftijd en gezien haar broze gezondheid kwam het einde niet onverwacht. Toch doen die momenten, hoe dichtbij of veraf ze ook van jou persoonlijk staan, je altijd weer beseffen hoe bijzonder het leven is. En hoe belangrijk het is om te waarderen wie en wat jouw leven vormgeven.

Ik zag mijn oma niet heel regelmatig. Minder vaak dan sommige andere familieleden. Maar altijd als ik bij haar was, voelde ik mij even gewaardeerd. Een maand geleden bezocht ik haar voor de laatste keer, in het verzorgingstehuis waar ze woonde. Ze was niet altijd even vrolijk en helder meer, maar die ochtend spraken we over van alles en nog wat. Over papegaai Coco, die vroeger bij mijn opa en oma in huis woonde en mij als kind de stuipen op het lijf jaagde als hij weer eens vrij door de kamer vloog. Over het behang in de ontspanningsruimte, waarop ook papegaaien te zien waren en die haar een gevoel van thuis gaven. En over haar wens om weer eens naar buiten te gaan en winkels te bezoeken. Normale dingen voor jou en mij, maar niet voor een vrouw op leeftijd die steeds

meer hulp en ondersteuning nodig had. Als de jaren gaan tellen, neemt de kwaliteit van leven steeds verder af. Dus is het belangrijk om daarvoor al alles uit dat leven te halen. Of in ieder geval zoveel mogelijk. In mijn gesprek met alstroemeriateler Fedor van Veen, verderop in dit magazine, kwam ook naar voren hoe waardevol het is om in het nu te zijn. Om je bewust te zijn van je omgeving, zintuigen en emoties, zonder te verdwalen in zorgen over de toekomst of spijt over het verleden. Het neemt stress weg en laat je meer genieten van alledaagse dingen en details. Grote mijlpalen zijn zeldzaam, maar door aandacht te schenken aan kleine momenten, zoals een kop koffie in de tuin, een goed gesprek met dierbaren of de papegaaien op het behang, train je je hersenen om positiviteit beter op te merken en te absorberen. En haal je dus meer geluk uit het leven.

Laten we daar allemaal wat vaker bij stilstaan in de hectiek van de dag. Wat minder klagen en jagen en wat vaker gewoon blij zijn met wat we hebben en wie we zijn. Leve het leven!

Rust zacht, oma.



Jacco Strating

Uitgever KAS Magazine

EXPEDITIE

Groei expert



GA MEE op
expeditie!

Word een groei expert!

De groeispecialisten van Van Iperen gidsen u door het oerwoud van biostimulanten, leren u plagen vroegtijdig te spotten en wijzen de weg naar optimale waterkwaliteit en hygiëne.

Ontdek alle thema's
op de website.

 **VAN IPEREN**
groeispecialist sinds 1921

ONTDEK 'T



iperen.com

CONTENT STRATEGIE & MEDIA



WIJ ZIJN
KAS MEDIA

EVENEMENT

NL Summit op GreenTech / 8

GEZONDHEID

Cladosporium aangepakt / 18

ONDERNEMEN

Zelf huisvesting regelen / 26

Werken met jongeren / 30

VERDUURZAMEN

Verduurzamen in onzekere tijd / 34

Circulaire meststoffen bij Dukker / 56

ENERGIE

Breder kijken dan de tuinbouw / 38

Slimme warmte hightech kas / 66

INNOVEREN

Ionisatie-techniek onderzocht / 42

Praktijkerkenning voor Signify / 52

GROEIEN

De toekomst van zaadlogistiek / 62

INTERVIEWS

Coverinterview: Fedor van Veen / 10

Marcel Schulte, Holland Gaas / 44

COLUMNS

Harm Koningen / 25

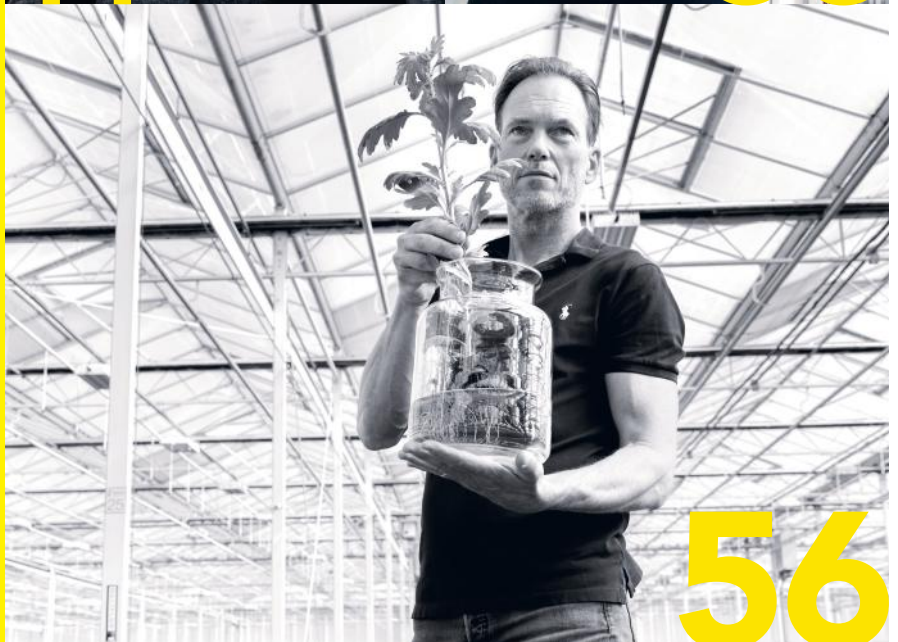
Roger Engelberts / 33

Mariska Dreschler / 51

Chris Boers / 61

SERIES

Brightlands / 48



HORTI

HUP HOLLAND, HUP HORTI!



Van teeltmedewerker tot directie, de hele tuinbouw voorspelt vanaf nu de uitslagen op het WK voetbal via hortisoccer.nl. Met de lancering van de vernieuwde HortiSoccer WK-pool 2026, een samenwerking tussen Hortibiz, Ledgnd, Westland Seeds, KAS Magazine en Studio 0174, krijgt iedereen in de sector de kans om het tegen elkaar op te nemen tijdens het WK Voetbal en mooie prijzen te winnen.

Gratis muurposter

Op het compleet nieuwe online platform van Hortisoccer kun je niet alleen als individu deelnemen, maar kunnen ook bedrijven het tegen elkaar opnemen. En als bedrijf kun je ook jouw eigen interne competitie starten om voor eens en voor altijd te bepalen wie de échte voetbalkenner is. Ga naar hortisoccer.nl, vul jouw voorspellingen gratis in, nodig collega's uit en volg de ranglijsten gedurende het WK. Om je bovendien een goed overzicht van het speelschema te geven, ontvang je bij deze uitgave van KAS Magazine ook de Hortisoccer muurposter van Hortibiz News & Media. Hang 'm op in de kas, op kantoor, in de kantine of thuis boven je bed en mis deze zomer niets van het voetbalevent. Hup Holland en hup horti, zullen we maar zeggen.

TIPS & SUGGESTIES?

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

TUINBOUW MEIDEN



7

Werken in de tuinbouw is niet alleen voor mannen weggelegd. Om jonge meiden daarvan te overtuigen, hebben communicatiestudenten Mariëtte, Liselotte, Hanna, Sienna en Nova van Inholland het glossy magazine **Tuinbouw Meiden** gemaakt. Wat begon als een studieopdracht, groeide uit tot een daadwerkelijk magazine. KAS Magazine mocht de studenten begeleiden en hielp hen om het magazine uit te geven.

Bestel jouw exemplaar

Op de cover van het magazine staat Fleur Bruinen van Little Spider, die in het magazine zelf ook een uitgebreid interview geeft. Maar onder andere ook Digna Van Zanten van WPS en Daria Noda van Blue Radix delen in het magazine hun ervaringen als vrouw in de tuinbouw. Ben je nieuwsgierig naar het resultaat? Bestel jouw gratis exemplaar via info@kasmagazine.nl. Je betaalt alleen de verzendkosten. En heb jij een leuk idee om het magazine verder te verspreiden onder (jonge) meiden buiten de tuinbouw? Laat het weten!

NL SUMMIT GREENTECH VOOR NL GLASTUINBOUW

Met de NL Summit biedt GreenTech Amsterdam op woensdag 10 juni een op maat gemaakt programma voor Nederlandse tuinbouwprofessionals. Het Nederlandstalige event wil de sector met inspirerende sessies en toonaangevende sprekers verbinden rondom innovatie en duurzaamheid.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: GreenTech

Nederland loopt voorop in glastuinbouwtechnologie, data en innovatie. Maar echte vooruitgang zie je pas als die technologie ook bijdraagt aan goed werk in de kas. Tijdens de NL Summit op GreenTech ontdek je hoe slimme techniek, van automatisering tot data-gedreven beslissingen, kan helpen om het werk in de kas veiliger, aantrekkelijker en duurzamer te maken. Zonder in te leveren op kwaliteit of rendement.

Niet met wijzende vingers

“Binnen het thema PURE verkennen we hoe gezonde producten hand in hand kunnen gaan met werk dat klopt voor de mensen die het elke dag doen”, zegt Senior Exhibition Manager Kim Schotborgh. “Dat doen we niet met wijzende vingers, maar met praktijkvoorbeelden, nieuwe perspectieven en eerlijke gesprekken over wat werkt en waar nog kansen liggen. Wetenschap, telers en ondernemers delen inzichten over hoe technologie kan helpen om niet alleen aan regels te voldoen, maar ook toekomstbestendig te ondernemen. De NL Summit is dan ook bedoeld voor telers die willen blijven groeien en voor ondernemers die geloven dat sterke teams net zo belangrijk zijn als sterke teelt.”

Aantrekkelijke werkomgeving

Op woensdag 10 juni tussen 15.00 en 17.00 uur staan tal van sprekers op het podium. Zoals wetenschapsjournalist en documentairemaker Hidde Boersma, die de sector ziet als een cruciale oplossing voor de wereldwijde voedselproblematiek. Hij deelt de visie van De Eerste Duurzame Generatie. Maar ook Ruud Zanders van Kipster, die met zijn innovatieve kippenboerderij keuzes durfde te maken in het belang van mens én dier. Daarnaast staat het project ‘Joyride Horticulture’ van Wageningen University & Research (WUR) op het programma, dat onderzoekt hoe hightech kassen opnieuw kunnen worden ingericht als veilige, aantrekkelijke en rechtvaardige werkomgevingen. Wat maakt werken in de kas zwaar, en wat kunnen we daar praktisch aan doen? Binnen dit onderzoekstraject is uitgebreid gekeken naar factoren die de fysieke belasting van medewerkers beïnvloeden, zoals temperatuur, instraling van zonlicht en het tillen of verplaatsen van gewicht.

Wil je aanwezig zijn tijdens de NL Summit en/of jezelf registreren voor een bezoek aan GreenTech? Scan dan de QR-code op deze pagina.



Scan voor info en
registreren



Scan voor volledige
programma

9

VERDER OP GREENTECH...

GreenTech 2026 biedt dit jaar een uitgebreid kennisprogramma met meer dan tachtig sessies en vijf stages, gericht op thema's als AI, robotica, data-driven growing, duurzaamheid en voedselzekerheid. Een sterke combinatie van expositie (520 bedrijven), inhoud (kennissessies op verschillende podia) en bijzondere ontmoetingen met met mensen uit alle windstreken.

Het thema van GreenTech is dit jaar PURE, met een focus op transparantie, verantwoordelijkheid en duurzame teelt. Dat thema komt uitgebreid aan bod tijdens het beursprogramma. Ook worden twee nieuwe 'Theme Worlds' geïntroduceerd: Tech World (AI, robotica en data) en Green World (gewassen en duurzame teeltmethodes). Hier leer je onder andere meer over gasloos telen en algenteelt. Neem daarnaast een kijkje bij de genomineerden van de GreenTech Innovation Awards en bezoek de start-ups op het NL Paviljoen. En tijdens de Robot Challenge kun je live demonstraties van innovatieve robots bijwonen. Maar er vinden ook sessies plaats voor inkomende han-

delsmissies. Deze worden in samenwerking met de Nederlandse overheid en partners als AVAG, Dutch Greenhouse Delta en WHC georganiseerd. De focus ligt hierbij op de sterkte van de Nederlandse tuinbouwsector, waarvoor veel landen uit onder andere het Midden-Oosten, Europa, Noord Amerika en Azië speciaal naar Amsterdam komen.

Het kennisprogramma op de verschillende 'Stages' biedt daarnaast presentaties rond onderwerpen als energie, data en plantgezondheid. "Wij kijken enorm uit naar de interactie tussen startups, scale-ups en gevestigde bedrijven waaronder alle marktleiders en innovators die met elkaar de tuinbouw nieuwe vorm geven", zegt Mariska Dreschler, Director Horticulture GreenTech Global. "Het moment waarop de sector samenkomt en met elkaar in contact treedt, zorgt gegarandeerd voor onverwachte, onmisbare en waardevolle ontmoetingen. De wereld van tuinbouw is dag in dag uit actief in alle delen van onze planeet. Hier op GreenTech Amsterdam komen al die activiteiten in drie dagen fysiek samen en tot leven. Dat is echt magisch!"





FEDOR VAN VEEN:

'OOK DIEPE DALEN KUNNEN HEEL LEERZAAM ZIJN'

Fedor van Veen (51) zit vol ambitie, maar hij realiseert zich ook heel goed wat hij heeft bereikt. Na een moeilijke persoonlijke periode zoekt hij bewuster zijn rustmomenten om in balans te blijven. Ondertussen groeit alstroemeriakwekerij Together2Grow door. In gesprek met KAS vertelt hij over zijn match met Bernard Zuidgeest, verantwoordelijkheidsgevoel, genieten van het leven en tegen de stroom in durven gaan. "Als we altijd naar de bank hadden geluisterd, dan had ik hier nu niet gezeten."

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



Ooit werd de alstroemeria ontdekt in het Andesgebergte in Zuid-Amerika. Op rotsachtige hellingen groeiden ze tot op grote hoogtes. Nu zijn de kleurrijke bloemenstengels op drie locaties in de kassen van Together2Grow te vinden. "Het is geen makkelijk product om te telen, alles in de kas moet kloppen, je kunt je geen foutjes veroorloven", zegt Fedor van Veen, een van de compagnons in het bedrijf. "Maar er is niets mooier dan op zondagochtend door de kas te lopen en ze te horen groeien..."

Aan de Molenlaan in Schipluiden woont en werkt een liefhebber. Fedor houdt van zijn werk en van de alstroemeria. Maar hij geniet ook volop van het leven. Met zijn gezin én met zijn vrienden, waarmee hij graag naar festivals en concerten gaat. Wie bovendien de kas verlaat, stapt direct zijn privédomein in. Enkele jaren terug breidde hij zijn woning uit met een extra gastenverblijf, compleet met woon- en slaapruiimte en een moderne serre. De schuifdeuren geven toegang tot de zonnige tuin en jacuzzi. "We hebben veel vrienden in het buitenland en werden daar altijd in een gastenverblijf ontvangen. Wij wilden hen op dezelfde manier verwelkomen, maar in de praktijk maken wij er zelf ook heel veel gebruik van. Ook al zitten we pal naast het bedrijf, het is toch een fijne rustplek."

Tijdens de eerste levensjaren van Fedor, was zijn vader keurmeester op de bloemenveiling in Naaldwijk en werkte hij enige tijd bij Van Dijk Flora in Delft. "Mijn vader had in zijn jeugd altijd bij kwekers gewerkt en naast zijn baan hielp hij hier en daar nog steeds in de kas. In 1982, ik was toen acht jaar oud, dacht hij bij zichzelf: wat die tuinders kunnen, kan ik misschien zelf ook wel. Het was een slechte tijd op dat moment, er kwamen veel kwekerijen te koop te staan. Maar mijn vader besloot de stap te wagen en op zijn 36e ging hij trosanjers telen."

Nooit tuinder worden

Fedor ging naar de havo. "Tot dat moment had ik nooit echt over mijn toekomst nagedacht. Toen ik mijn diploma haalde, ging ik in de vakantie bij mijn vader in de tuin aan de slag. Dat was overdag keihard werken en 's avonds heel veel bier drinken." Die eerste tuinbouwervaring deed hem besluiten om naar de hogere agrarische school in Delft te gaan. "Eigenlijk vond ik het wel heel erg leuk in de kas. Maar één ding wist ik zeker: ik wilde nooit tuinder worden. Ik zag dat mijn ouders altijd hard moesten werken en dat er heel veel bij kwam kijken. Bovendien waren wij geen echte tuindersfamilie. Je had de Zwinkels en de Groenewegens, maar de Van Veens hadden niet zoveel met tuinbouw. Mijn vader komt uit een gezin van tien, mijn moeder uit een gezin van zes. En

daar zit geen enkele kweker bij. Dus het was ook geen vanzelfsprekendheid dat ik mijn vader zou opvolgen."

Studeren was niet zijn ding. "Zodra ik thuis kwam, ging ik gelijk weer de tuin in. Dat vond ik veel leuker. School kreeg te weinig aandacht. Daarom ben ik gestopt met de hogere agrarische school en ben ik overgestapt naar de middelbare tuinbouwschool. Dat was nog maar anderhalf jaar en dan was ik klaar." Fedor liep stage bij verschillende kwekers en het tuindersvak ging steeds meer kriebelen. Hij klopte aan bij zijn vader. "Mijn vader en ik hebben altijd een goede band gehad, maar samenwerken is toch een ander verhaal. Daarom zei hij: leuk, maar zullen we er anders een tuin bijkopen? Op dat moment hadden we iets minder dan een halve hectare en kochten we er nog een halve hectare bij."

Enorme bewijsdrang

Op het nieuwe bedrijf stonden alstroemeria's. "Maar dat vonden we geen teelt. Die dingen stonden twee meter hoog in de kas, dat was niets. Daarom hebben we die tuin omgebouwd naar anjers." Niet de beste keuze in zijn carrière, erkent Fedor. "We kregen te maken met de twee slechtste jaren die er binnen de trosanjers zijn geweest. Toen zijn we serieus gaan nadenken over de toekomst." De grootste motivatie voor Fedor om door te gaan als tuinder, kwam van een sollicitant. "Ik zag helemaal voor me hoe we ons als bedrijf konden ontwikkelen. Daarom zochten we een voorman die met ons wilde meegroeien. Maar halverwege het gesprek staat die jongen op en zegt: 'dit wordt helemaal niets' en hij vertrok. Dat moment heeft mij zo'n enorme drive gegeven. Dat moet je tegen mij niet zeggen. Ik dacht: hoezo dat wordt niets? Dat zal ik nog wel eens laten zien! Tot op de dag van vandaag is dat een motivatie voor mij. Het heeft een enorme bewijsdrang opgeroepen."

Heel gek was de reactie van die sollicitant overigens niet, moet Fedor bekennen. "We waren nog maar klein en misschien kon ik mijn ambities ook niet zo goed verwoorden. Maar ik was wel ambitieus en voor mij was er geen twijfel dat we succesvol zouden worden. Linksom of rechtsom, het zou mij lukken." Na diverse andere gewassen te hebben bekeken, kozen Fedor en zijn vader voor alstroemeria, het product waar ze eerder geen heil in zagen. "De alstroemeria was best wel een opkomend product geworden, alleen was er nog vrij weinig bekend over de teelt. Alstroemeria's teel je in de grond, grondkoeling was er nog niet of nauwelijks. In 1994 hebben we eerst één tuin omgebouwd en hebben als een van de eersten gekozen voor machinekoeling, zodat we



'ONDERNEMER GENOEG
OM DIE **STAPPEN TE**
ZETTEN DIE NODIG ZIJN'

'BUITEN NEDERLAND
STAAN ZE **IN DE RIJ**
OM VAN ONS TE LEREN'



wat dieper in de grond konden koelen.” Wat volgde was een warme zomer. “Daardoor had niemand in het najaar bloemen, maar wij juist heel veel. Dat was echt een vliegende start. Het jaar erna hebben we ook het andere bedrijf omgebouwd en hebben we goede jaren gedraaid. Mede dankzij die koeling.”

Overleven

In die beginjaren leerde Fedor heel veel. Wel moesten de twee teeltlocaties op een gegeven moment plaatsmaken. “We hebben die goed kunnen verkopen en zijn toen heel Nederland doorgegaan op zoek naar een nieuwe plek: van Wervershoof en Heerhugowaard tot Almere en Erica.” Het werd toch dichterbij huis, aan de Molenlaan in Schipluiden. In 1998 werd 2,3 hectare gebouwd, een jaar later werden de eerste alstroemeria’s geplant. “Mét grondkoeling”, zegt Fedor. “Op dat moment zag je ook de assimilatiebelichting opkomen. Eigenlijk konden we dat niet betalen, maar we hebben toch één vak belicht. We zagen al snel dat we daarmee door moesten gaan. We hadden het financieel lastig, maar hebben het wel gedaan. In het najaar kwamen we vervolgens in de problemen.” De bank vond de gemaakte keuze minder leuk. “Ja, dan hang je even, dat is niet leuk. Maar ik wist: we moeten hier gewoon mee doorgaan, belichting is de toekomst. En we hebben het overleefd. Ik zeg wel eens vaker, als we altijd naar de bank hadden geluisterd, dan had ik hier nu niet gezeten.” In de jaren die volgden groeide de kwekerij stapje voor stapje. Fedor vond bovendien een compagnon richting de toekomst, zo dacht hij althans. In 2006 verdubbelden zij het bedrijf naar 4,6 hectare. “Maar die samenwerking ging steeds meer schuren en uiteindelijk zijn we uit elkaar gegaan.” Omdat zijn vader steeds minder ging werken, bleef Fedor zoeken naar samenwerking. Toen kwam Bernard Zuidgeest op zijn pad. “Ik had net gebouwd en hij was op dat moment aan het bouwen. We hadden veel raakvlakken. Voor ons allebei gold dat als we niet op de tuin liepen, we altijd onrustig waren. Je had nog geen mobiele telefoon en wilde voortdurend het klimaat in de gaten houden. En we zagen ook dat we samen veel meer konden bereiken dan alleen.”

Nederland en Ethiopië

Hun samenwerking leidde tot de oprichting van Together2Grow, eerst nog als telervereniging. Ook Robin van der Knaap, vandaag de dag mede-vennoot, kwam bij het bedrijf werken. “Met z’n drieën konden we de professionalisering vormgeven die we ambieerden. We teelden ondertussen veel verschillende soorten alstroemeria en kochten een nieuwe locatie in Kwintshoek. Die uitbreiding was hét moment om alles daadwerkelijk

op één hoop te gooien en te fuseren tot één bedrijf.” Bovendien werd een samenwerking gestart met Samore Flower Farm in Ethiopië om ook daar alstroemeria’s te telen. Dit om jaarrond te kunnen voldoen aan de groeiende vraag naar hoogwaardige bloemen. “In Nederland nam het areaal af, terwijl Colombia juist groeide. Zij konden het hele jaar leveren. Wij moesten dus ieder najaar vechten om zo lang mogelijk in de markt te blijven en in het voorjaar juist vechten om erin te komen. Door in Ethiopië te telen konden we dat probleem tackelen.”

Maar wat maakte nu dat de samenwerking met Bernard wél goed verliep, waar een eerdere poging tot samenwerking niet goed uitpakte? “Bernard en ik zeggen wel eens: we hebben eerst een beetje om elkaar heen gefladderd, toen kregen we verkering, vervolgens zijn we verloofd en daarna pas getrouwd. Het is heel geleidelijk gegaan. We hebben er tien jaar over gedaan voordat we gingen fuseren. Het was dus veel minder abrupt dan de eerdere samenwerking en ook veel meer op basis van gelijkwaardigheid. We brachten allebei wat in en hebben dezelfde bloedgroep. Dat maakt het verschil.”

Liefde voor reizen

Thuis had Fedor geen broers en zussen. Tot het moment dat zijn ouders de kwekerij begonnen, gingen ze lange periodes met vakantie en leefde Fedor naar eigen zeggen een relaxed leven. “We woonden vrij, hadden een hond en veel ruimte. Ik was altijd aan het voetballen met de buurjongens. Dus ja, die vrijheid is wel wat in mijn herinnering het meeste is bijgebleven van mijn jeugd. Toen de kwekerij kwam, werden mijn ouders wel wat drukker, maar dan bracht mijn vader mij en mijn moeder in de zomer naar een camping en kwam hij zelf in het weekend daarheen. Wat ook een mooie herinnering is, is dat we op mijn veertiende of vijftiende naar Amerika gingen. De tuin lag toen langere tijd stil. Dat was een bijzondere reis die ik nooit zal vergeten. Tegenwoordig ga je ieder jaar ergens anders heen en weet je op een gegeven moment niet meer waar je wanneer bent geweest. Maar die Amerika-reis heeft wel bijgedragen aan mijn liefde voor reizen.”

Sowieso is Fedor nooit echt honkvast geweest. Hij is weliswaar in het Westland geboren en getogen, maar heeft daar geen speciaal gevoel bij. “Nee, ik ben niet zo’n Westlander die zegt: ‘ik moet de kerktoeren zien’. En eigenlijk ben ik nu ook helemaal geen Westlander meer. Ik woon in Schipluiden, gemeente Midden Delfland.” In zijn vriendenkring zit ook geen andere tuinder, geeft hij aan. “Ik ga om met een hele diverse groep mensen, dat is wel heel erg leuk. Dan gaat ook niet elk gesprek

over de tuinbouw." Al vindt Fedor het wel leuk om te horen hoe buitenstaanders tegen de sector aankijken. "Ik luister ook altijd graag naar mensen die kritisch zijn en die de dingen vanuit een ander perspectief kunnen bekijken. Er is wel eens discussie. Dan is er weer een artikel verschenen waarin de tuinbouw niet zo positief naar voren komt. Soms slaat het nergens op, maar vaak staan daar ook dingen in die wél kloppen. Daar moeten we onze ogen niet voor sluiten. Tegelijkertijd denk ik wel dat we ook supertrots mogen zijn op hoe we het als sector doen. Ja, een bloemetje telen heeft impact op het milieu. Maar op vakantie gaan en kleding hebben dat ook. Heel ons leven heeft impact op het milieu. Laten we daarom óók naar de meerwaarde van bloemen en planten kijken. We zijn hét voorbeeld van hoe je moet verduurzamen. Buiten Nederland staan ze in de rij om van ons te leren. Wij telen met de minste milieu-impact per tak ter wereld. En toch wordt het beeld hier thuis bepaald door een kleine groep die alleen het negatieve ziet. Dat is onterecht, en dat moeten we als sector harder benoemen."

Weinig innovatie

In zijn vakgebied heeft Fedor ook met uitdagingen te maken. "We hebben in de alstroemeriateelt weinig mogelijkheden om verder te automatiseren. Het is daardoor uitdagend om de arbeidskosten in bedwang te houden. En dan zijn we ook nog eens een relatief kleine teelt, waardoor je minder innovaties ziet. Bedrijven investeren liever in tomaten of gerbera's, waar de volumes groter zijn." Daar staat tegenover dat de alstroemeria een meerjarige teelt is. "Ons bodemleven is dus weer makkelijker dan andere teelten. Het is ook niet zo'n warme teelt, waardoor we minder energie nodig hebben. Dat is allemaal in ons voordeel." Fedor is ervan overtuigd dat de alstroemeriateelt blijft bestaan. Maar dat de sector verandert, valt niet te ontkennen. "Natuurlijk kijken we naar de toekomst en denken we wel eens na over alternatieven. Moeten we uitbreiden of juist andere dingen gaan doen? Moeten we in Nederland meer focussen op novelties en in het buitenland op de bulk? Die afweging maken we ieder jaar en om de zoveel jaar gaan we daar ook goed voor zitten. Bernard, Robin en ik zijn alledrie alstroemeria-gek, maar we zijn niet blind voor de wereld om ons heen. Als het nodig is zijn we ook ondernemer genoeg om de stappen te zetten die nodig zijn in het belang van ons bedrijf. Maar op dit moment zijn wij ervan overtuigd dat we nog jarenlang een goede boterham kunnen verdienen." Dat doet Together2Grow als lid van telersvereniging Decorum. "Dat is echt iets bijzonders. De openheid die we onderling hebben, op alle vlakken,

dat vind je niet overal. We sparren volop met elkaar, ook over dingen waar je normaal gesproken wat voorzichtiger mee bent. En samen zorgen we voor grote stromen Decorum-product richting de markt. Dat geeft kracht." Die collectieve kracht uit zich ook op de beursvloer. "De beurzen waar we als Decorum aanwezig zijn, dat zou je als individueel bedrijf nooit kunnen waarmaken. Dat is écht de meerwaarde van zo'n club."

Zoeken naar balans

Fedor geeft aan dat het wel Champions League is waarin hij actief is. Een jaar of vijf, zes geleden, maakte hij een moeilijke periode door. "De oorzaak was vooral privé, maar ik denk wel dat als ik een 9-tot-5 baan had gehad, ik dat wellicht beter had kunnen verwerken." Fedor wist uit het dal te klimmen, mede door mediteren, stilte retraites en het bewust pakken van rustmomenten. "In de tuinbouw wordt niet zo snel over dat soort dingen gesproken en vinden mensen het soms gek, maar ik vind het niet zo boeiend wat anderen daarvan vinden. Voor mij werkt het en ik vind het fijn om daar mijn weg in te vinden op zoek naar een goede balans. Het geeft mij rust en inzichten. En ook diepe dalen kunnen heel leerzaam zijn. Zowel zakelijk als privé."

Toen hij van de tuinbouwschool kwam, ging hij met vrienden op vakantie naar Salou. Na de zomer zouden Fedor en een van zijn vrienden allebei aan het werk gaan in het bedrijf van hun vaders. "We zaten op het strand en zeiden tegen elkaar: 'dit is het laatste moment dat we geen zorgen hebben.' Dat was best wel een emotioneel moment en daar denken we nog vaak aan terug. Want dat was ook echt zo. Waar je ook bent en wat je ook doet, je hebt nu altijd de verantwoordelijkheid van wat er op het bedrijf gebeurt." Al kan hij het soms ook wel weer loslaten. "Eigenlijk al als ik hier de laan af ben. Thuis is dat lastiger. Ik kan wel tot rust komen als ik 's avonds in de jacuzzi zit of met familie ben, maar dat gevoel gaat dan toch niet helemaal weg."

Als je een periode hebt meemaakt waarin het allemaal wat moeilijker gaat, word je met de neus op de feiten gedrukt. "Het maakt duidelijk hoe belangrijk het is om een stip aan de horizon te hebben. Als je weet waar je heen wilt, maak je het jezelf makkelijker. Ook is het belangrijk om te beseffen wat je hebt bereikt. We hebben nu 9 hectare in Nederland en 3 hectare in Ethiopië. Daar mogen we echt wel heel trots op zijn. Sowieso ben ik een tevreden mens. De mensen die ik liefheb zijn gezond, ik ben gezond... Soms is het ook gewoon genoeg om in het nu te zijn."



'SOMS IS HET OOK
GEWOON **GENOEG OM**
IN HET NU TE ZIJN'

CLADOSPORIUM LAAT ZICH NIET NEGEREN

De schimmel *Cladosporium*, veroorzaker van bladvlekkenziekte, was lange tijd goed onder controle in de tomatenteelt. De laatste jaren duikt deze weer steeds vaker op. Dit vraagt om verhoogde alertheid, meer bewustzijn en een geïntegreerde aanpak. Als dit achterwege blijft, kunnen de gevolgen groot zijn. Dat ervoer ook tomatenteler Marc Groenewegen van South West Growers, toen hij in 2023 werd overvallen door een grote uitbraak in zijn kas in het Zeeuwse Sirjansland.

Tekst: Shirley van der Linden

Fotografie: Sharon Schouten

18

Cladosporium was ooit een veelvoorkomend probleem in de tomatenteelt, maar raakte door de ontwikkeling van resistente rassen en effectieve middelen op de achtergrond. De focus verschoof naar nieuwe uitdagingen, zoals het ToBRFV-virus, witte vlieg en phytophthora. Door de evolutie van de schimmel werden bestaande resistenties doorbroken en stak hij opnieuw de kop op. "Ik zag het in 2020 al in Nieuw-Zeeland. We schrokken van de schade die het daar had aangericht", zegt Marc Groenewegen. "De werkzaamheid van de daar toegepaste fungiciden was een stuk minder

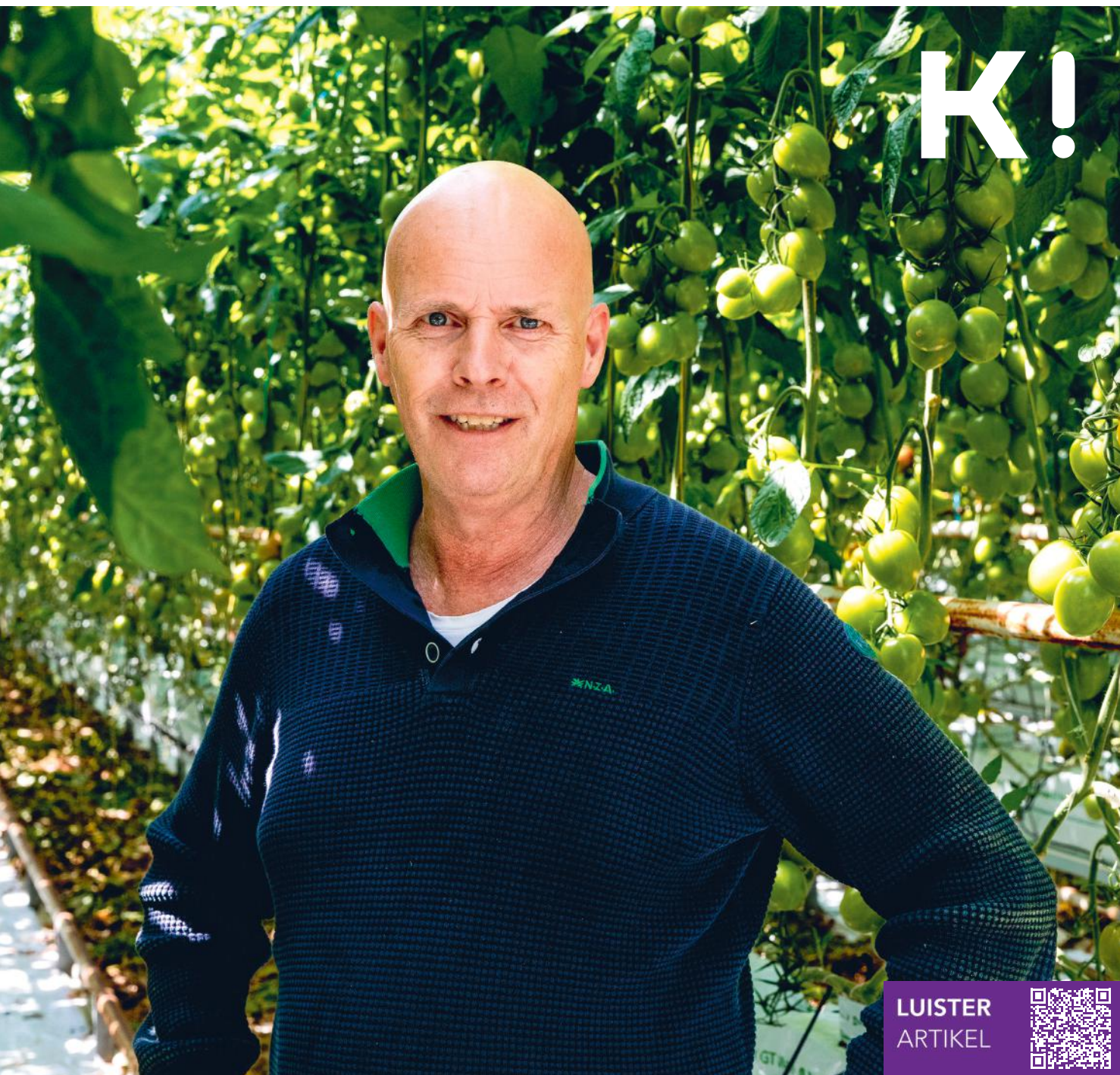
tegen de nieuwe variant, het zesde fysiologische type. Ook de resistenties van de rassen boden hiertegen geen bescherming. Dan wordt het een enorme uitdaging om een schimmel als deze het hoofd te bieden. Toch leek het toen nog ver weg. Totdat ik er in 2023 zelf door werd verrast."

Oorzaak en gevolg

De sporendruk had zich in het najaar van 2022 al opgebouwd in de kas van Groenewegen, mede door een energiebesparende aanpassing in de klimaatregeling,



K!



19

LUISTER
ARTIKEL



waardoor het absoluut vochtgehalte soms iets hoger was dan wenselijk. Dit werd opgemerkt, maar doordat er op korte termijn van teelt zou worden gewisseld, kreeg het minder aandacht. "In 2023 kwam het probleem terug", vertelt de tomatenteler. "We zijn toen direct fungiciden gaan toepassen, waarbij we de hulp hebben ingeroepen van onze adviseur Edwin Datthijn van Van Iperen." Datthijn werkt al ruim dertig jaar bij de groeispecialist en beschikt vanuit zijn rol als Productmanager Gewasbescherming Groenteteelt over veel kennis van plantbiologie en gewasbescherming. "De druk was eigenlijk al te hoog geworden om de situatie nog volledig onder controle te kunnen krijgen. Om de schimmel toch zo ver mogelijk terug te drin-

gen, hebben we diverse middelen ingezet, waaronder de systemische fungiciden azoxystrobin en Signum." Groenewegen: "Hierdoor hebben we het seizoen nog kunnen redden. Uiteindelijk hebben we van een gedeelte in de kas de laatste twee trossen niet kunnen oogsten. Het was een einde van een seizoen om snel te vergeten, we dachten echt: dit willen we nooit meer meemaken."

Preventieve aanpak

Groenewegen heeft hier veel van geleerd. Tegenwoordig is hij extra alert op *Cladosporium*. Vanaf het begin van de teelt wordt dan ook intensief gescout. Daarnaast is hij in de namiddag iets minder vochtig



gaan telen. "Dit alles draagt er zeker aan bij dat het een minder aantrekkelijke omgeving wordt voor een schimmel als Cladosporium om zich te ontwikkelen en te verspreiden", zegt hij. "Maar ik denk dat het nog belangrijker is om de weerbaarheid van de plant te vergroten. We passen eerst een zwavelbehandeling toe, waarna we rond week zes van de teelt de roofwants Macrolophus uitzetten. Vervolgens starten we vanaf week tien met elke drie weken het aanbrengen van silicium om het gewas weerbaarder te maken tegen stress, plagen en ziekten, waaronder dus ook Cladosporium."

Ook BASF heeft met het breedwerkend en systemisch fungicide Signum een preventieve oplossing in het productpakket. "Vrijwel geen ander middel heeft zo'n breed werkingsspectrum", aldus Wessel van Vliet, Crop Manager Glastuinbouw bij BASF. "Naast Cladosporium pak je er ook botrytis mee aan. Voor een effectieve werking is het wel belangrijk om het preventief in te zetten, bij voorkeur al voordat de eerste vlekjes verschijnen." Datthijn voegt toe: "Nu door aangescherpte wet- en regelgeving steeds meer middelen verdwijnen, waaronder ook alternatieven met een vergelijkbare werking als Signum, wordt dit product steeds belangrijker. Wat mij betreft moet er alles aan gedaan worden om het op de lijst van toegestane middelen van het College voor de toelating van gewasbeschermingsmiddelen en biociden (Ctgb) te behouden."

Curatieve aanpak

In de kassen van South West Growers, aangesloten bij Growers United, zijn ze erop gebrand Cladosporium te voorkomen. "Het liefst willen we zo lang mogelijk zo groen mogelijk telen. Dat lukt met de inzet van silicium tot dusver eigenlijk heel goed", zegt Groenewegen. "Maar we hebben geleerd dat, zodra er toch een eerste vlekje wordt gesignaleerd, direct ingrijpen noodzakelijk is om erger te voorkomen. Daarbij acteren we niet alleen op de plek waar we het constateren, maar passen we gewasbescherming toe op de gehele tuin." Datthijn:

"Dit is ook nodig, want Cladosporium kan zich razendsnel verspreiden. In een vroeg stadium kun je dan dus onder meer kiezen voor Signum. Blijkt dit middel alleen nog niet toereikend, dan kun je overgaan op Bifasto."

Van Vliet vult aan: "Dit middel heeft ook twee werkzame stoffen, maar werkt iets curatiever. Verwacht je dat de druk echt hoog oploopt, dan kun je aanvullend Soriale toepassen. Dat is een kaliumfosfonaat. Omdat je slechts twee toepassingen per jaar hebt, is dit meer een middel voor erbij dan iets dat zelfstandig wordt ingezet. Je zou Soriale eventueel ook kunnen combineren met silicium of zwavel." De drie heren zijn het erover eens: idealiter wil je problemen voorkomen, maar waar nodig moet je kunnen ingrijpen. Daarbij is het noodzakelijk om een 'medicijnkastje' achter de hand te hebben.

Ontwikkelingen

Klimaatverandering heeft een behoorlijke invloed op de luchtvochtigheid in Nederlandse kassen. Groenewegen: "Een hogere buitenluchtvochtigheid maakt het uitdagender om het kasklimaat optimaal te beheersen. Het gewas gaat meer blad aanmaken en meer vocht produceren, terwijl het lastiger wordt om dit vocht af te voeren. Hierdoor neemt de kans op schimmels toe." Hoewel de bestrijding van schimmels complex blijft, wordt er niet stilgezeten. Zo introduceerde BASF afgelopen najaar niet alleen het middel Soriale; ook verwachten zij in de nabije toekomst nog een ander product met een goede werking tegen Cladosporium. "Daarnaast werken we aan een nieuw product met een feromoon tegen Tuta absoluta, dat met minder toepassingen inzetbaar is dan bestaande producten en slechts één verversing per jaar vraagt", zegt Van Vliet. Groenewegen besluit: "Door als sector in beweging te blijven, kunnen we komen tot een effectieve, geïntegreerde aanpak die zich in het geval van Cladosporium uitstrekt van scouting en plantvitaliteit tot gerichte inzet van gewasbeschermingsmiddelen wanneer dat nodig is."

**'ALLES AAN DOEN OM SIGNUM
TE BEHOUDEN OP LIJST MET
TOEGESTANE MIDDELEN'**



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

MEER LUCHTBEWEGING, MINDER KIEREN, **MEER** **ENERGIE BESPAREN**

Verticaal ventileren kan in combinatie met een dubbel scherm leiden tot wel 20 procent extra energiebesparing, omdat telers hun schermen en luchtramen meer uren volledig gesloten kunnen houden. "Met warmtebeeldcamera's zien we dat verticaal ventileren in combinatie met dubbele schermen en minder kieren resulteert in een veel homogenere planttemperatuur tussen kop en bodem", zegt kasklimaat expert Joris Vermonden van Svensson.

Tekst: Mario Bentvelsen

Fotografie: Svensson



De grote uitdaging in de energietransitie is om met minder energie gezonde en vitale gewassen te blijven telen. In het verleden werd het gewas standaard geactiveerd met het verhogen van de buistemperatuur, maar die warmte wordt niet goedkoper en de trend is dat het in de toekomst – net als CO₂ – alleen maar duurder zal worden. Er is een andere manier om meer luchtbeweging in de kas te brengen, namelijk met het energiezuinige ClimaFlow ventilatiesysteem. In combinatie met een dubbel scherm biedt het telers kansen om minder vaak te kieren met behoud van een vitale plant.

Van horizontaal naar verticaal

Horizontaal ventileren werd van oudsher toegepast om temperatuur ongelijkheden in kassen op te lossen, zegt Joris Vermonden. “Vooral in de wat lagere kassen kan dat zinvol zijn, omdat ze niet zo goed geïsoleerde gevels hebben of een ongelijke aanvoer van warmte via verdeelstukken of ringleidingen. We zijn echter steeds hogere kassen gaan bouwen en hebben de gewoonte aangehouden om horizontale ventilatoren te blijven installeren. Alleen, door de hoogte en afstand van de luchtstroom tot de gewaslaag, dus de verdampende en groeiende delen, heeft een horizontale ventilator amper of geen effect op het klimaat tussen het gewas.”

Temperatuurverschillen in de kas

Er is grofweg 50 procent kans dat horizontale ventilatie niet gunstig bijdraagt aan de natuurlijke luchtstroom in een kas, maar de ongelijkheid juist versterkt. “Ze kunnen wel nuttig zijn als je bijvoorbeeld met een fogapparaat of LVM-techniek de werkzame stof in een serre zo snel mogelijk moet verdelen. Of als de afgifte van warmte vanuit de verwarming niet super homogeen is. Alleen: door

de hoogte van moderne kassen en de afstand tot de gewaslaag is de interactie met het microklimaat tussen het gewas eigenlijk minimaal, en daarom doen we dat vandaag vooral met buistemperatuur.” Temperatuurverschillen in moderne, goed geïsoleerde kassen worden eerder veroorzaakt door het onkundig werken met schermen, vervolgt Vermonden. “Door daar kieren in te trekken of door het gebruik van luchtingsgroepen die niet precies op elkaar afgestemd zijn.”

Verticaal ventileren

SON-T produceert zowel licht als warmte, maar is inmiddels in veel gevallen vervangen door full-LED. “Doordat we met LED weinig stralingswarmte meer de kas in brengen, moeten we de warmte via een andere bron aanvoeren of meer schermuren maken om het geheel beter te isoleren. Opnieuw komen we bij het punt: activiteit van het gewas, dus vochtafvoer. Omdat de buizen meestal onderin het gewas hangen ontstaat een onbalans tussen het vochtgehalte boven en tussen het gewas. Dat kunnen we beter beheersen door verticaal te ventileren. Op die manier kunnen we ook met een hogere luchtvochtigheid telen, zonder in de gevarenzone terecht te komen voor ziektedruk en productie.”

ClimaFlow

De VentilationJet van het ClimaFlow systeem zuigt verse lucht aan van boven het gesloten scherm en de ClimaFlow Fan zorgt dat deze lucht direct wordt vermengd en creëert een lichte bries door het gewas. “In belichte teelten zien we dat er nog te gemakkelijk wordt gewerkt met kieren. Door het vocht onder het doek is er vaker behoefte te gaan kieren en luchten of om actief te ontvochtigen. Beiden kosten veel energie om het vocht uit de kas te krijgen. Dat zijn juist bedrijven waar wij

**‘IN BELICHTE TEELTEN ZIEN
WE DAT ER NOG TE GEMAKKELIJK
WORDT GEWERKT MET KIEREN’**



met minder buiswarmte en meer luchtstroming de energierekening echt naar beneden kunnen brengen.”

Homegenere planttemperatuur

Niet-belichte teelten kunnen mogelijk nog meer baat hebben bij verticaal ventileren, vervolgt de kasklimaat expert. “Het volume van een jonge tomaat, paprika of komkommer is in de winter immers niet zo groot, de nachtperiode is ook langer. Daar slagen we er goed in om het plaatje rond te rekenen. Het brengt ook een stukje optimalisatie van de CO₂-input, omdat er minder CO₂ naar buiten ontsnapt, en tot bij de huidmondjes kan komen. Met warmtebeeldcamera’s zien we dat verticaal ventileren in combinatie met schermen resulteert in een veel homogenere planttemperatuur tussen kop en bodem.”

Energiebesparing tot 20%

Hij vervolgt: “Bij een belichte teelt gaat na zonsopgang het verduisteringsdoek open, waardoor de planttemperatuur terugvalt als je dat niet compenseert met een warmtebron. Als we in de ochtend omschakelen van het verduisteringsdoek naar een transparant energiescherm kunnen we die warmte vasthouden, maar de natuurkunde bepaalt dat die warmere lucht opstijgt richting schermdoek. Met de verticale ventilator van ons

ClimaFlow systeem duw je die warmte effectief terug in het gewas en beperk je de verticale temperatuurverschillen. Omdat de stroombehoefte van een ventilator een stuk lager ligt dan de energieconsumptie van een groeibuis kan dat tot wel 20 procent extra energie besparen. Waar een buis van 45 gram 47 W/m² gebruikt om verticale luchtbeweging te generen, verbruikt onze fan minder dan 1 W/m² voor verticale luchtbeweging. Tel uit je winst.”

Stil en zuinig

Voordeel van ClimaFlow ten opzichte van andere ventilatiesystemen is dat de stroomconsumptie niet alleen erg laag ligt en de snelheid bestuurbaar is, afhankelijk van het vochtgehalte in de kas. “We zijn ook heel stil, dankzij een superblad met een tandenstructuur, wat enerzijds resulteert in minder energieverbruik en anderzijds een efficiëntere luchtstroom. Onze ventilator maakt uiteraard ook geluid maar niet zodanig dat het als vervelend ervaren wordt. Stil en energie-efficiënt door de materiaalkeuze (behandeld aluminium en RVS en de modernste EC motoren), dus tuinbouwproof. En we hebben sinds vorig jaar een CE-keuring.”

Meer informatie via Joris Vermonden:
joris.vermonden@ludvigsvensson.com

MAAKT AI ONS DOMMER?

Toen ik begin april een gesprek had met een leidinggevende die mij vroeg of ik een presentatie wilde houden over de inzet van AI binnen de organisatie, belandden we in een meer dan interessant gesprek. Want waar ik begon over de inzet van AI als ondersteuning, bewoog het gesprek richting de nieuwe generatie: "De nieuwe generatie kan zelf niet eens meer nadenken, ze praten gewoon ChatGPT na." Dat gesprek heeft mij geraakt. Want volgens mij is dit niet alleen het probleem van de nieuwe generatie, maar een valkuil die voor ons allemaal op de loer ligt.

Het feit dat werk efficiënter en sneller kan, is natuurlijk fantastisch. Een nieuw stuk gereedschap om meer rendement te maken, fouten te minimaliseren of repeterend werk te vervangen. Maar wat doen we met de uitkomsten? Nemen we die klakkeloos over, of is dit waar onze ervaring en menselijke kracht naar voren komen?

Zelf vind ik het namelijk makkelijk om de nieuwe generatie als schuldige aan te wijzen. Dit hoor je al terug in termen als patatgeneratie en havermelk-cappuccino-elite. Maar is het niet zo dat de nieuwe generatie wordt opgevoed door de al ervaren generatie? En is het niet juist zo dat je, als je de combinatie tussen die twee generaties weet te vinden,

uitkomt bij het goud binnen je organisatie?

Naar mijn idee ligt daar de kracht. Waar de jonge generatie de snelle technologische veranderingen gemakkelijk adopteert, kan de oudere generatie daarvan profiteren. Verandering gaat bij de oudere generatie immers niet zo makkelijk als je gewend bent iets al jaren op dezelfde manier te doen. Andersom kan de nieuwe generatie leren van het zelfstandig denkvermogen en de ervaring van de oudere generatie.

Stel je eens voor dat je jonge mensen inzet voor technologische adoptie en de oudere generatie niet verplicht daarin mee te gaan, maar juist de krachten bundelt. Beiden inzetten waar ze goed in zijn, leren door te doen, vanuit samenwerking. De vraag of iets waar is, is met de komst van AI relevanter dan ooit. Het ontwikkelen van je eigen organisatie waarheid, naar mijn idee, dus ook. Bouw je eigen databronnen met de organisatie waarheden en laat daar de AI-modellen op los. Combineer daarbij de jeugdige veranderenergie en benut de ervaring die de jonge generatie altijd 'te laat' lijkt te hebben. Op deze manier maakt AI ons niet dommer, maar wordt het een middel om twee generaties te laten samenwerken, van elkaar te laten leren en samen iets bijzonders te creëren.

Harm Koningen

is ondernemer bij Debo-Software en Florinet



EIGEN HUISVESTING ALS PIJLER VAN GOED WERKGEVERSCHAP

Samen met haar man runt Mariska van Uiter het tuinbouwbedrijf Van Uiter Aardbeien. Op 9 hectare telen ze diverse aardbeienrassen onder glas. Wanneer we komen aanrijden bij hun locatie in Zuilichem, zien we vanaf de dijk een woonblok van tien huisjes met een vurenhouten gevel opdoemen. Eenmaal in gesprek wordt al snel één ding duidelijk: hier zorgen ze niet alleen goed voor hun aardbeien, maar ook voor hun mensen.

Tekst: Shirley van der Linden

Fotografie: Sorcha Tijmons

26

Het vroeg om wat geduld, maar nadat het vergunningstraject eenmaal was afgerond, kon worden gestart met de realisatie van de personeelshuisvesting. Met een akkoord eind december 2024 kwam de tijd tot oplevering uit op slechts 2,5 maand, wat bijzonder uitdagend te noemen is. "Ons seizoen begint medio maart. De mensen die we vanaf dat moment nodig hebben, moeten dan wel ergens kunnen wonen", stelt Mariska van Uiter. In januari 2025 startte Roy Smeulders van Boxtom, bouwer en leverancier van modulaire woningen, dan ook direct met de inkoop van de materialen. Met name de afwerking van de zichtzijde van de modulaire bouw met verduurzaamd vurenhout maakte het spannend, vanwege de productietijd van minimaal acht weken. "Deze afwerking vonden wij erg belangrijk. Ons bedrijf ligt aan een dijk waar regelmatig mensen fietsen en wandelen. Je wilt dan wel dat zij iets moois zien, passend bij de omliggende natuur." Een andere belangrijke wens betrof de grootte van de slaapkamer. Indien nodig moesten er twee aparte bedden kunnen staan, met voldoende loopruimte eromheen. In het ontwerp werd daarom een wand verschoven om de gewenste ruimte te creëren. Omdat deze aanpassing consequenties had voor de lichtinval, werd besloten per woonunit een extra raam te plaatsen voor voldoende daglichttoetreding.

Fijn onderkomen

En het lukte: in maart 2025, precies op tijd voor de

aanvang van het seizoen, werden naast het kassencomplex in Zuilichem tien gekoppelde woonunits geplaatst. Al dekt de term 'woonunits' misschien niet helemaal de lading en kunnen we beter spreken van kleine, zelfstandige woningen. De huisjes, met ieder een oppervlakte van 36 m², zijn namelijk van alle gemakken voorzien: een eigen keuken, badkamer, aparte slaapkamer voor twee personen en airconditioning voor optimaal koelen en verwarmen. Op de kop van de rij woningen is een losse unit geplaatst die dienst doet als gezamenlijke wasruimte. "Het proces, van ontwerp tot plaatsing van de woonunits, is heel soepel verlopen. We hadden vanaf het begin een goed gevoel bij Boxtom en dat hebben ze meer dan waargemaakt. Roy heeft ons volledig meegenomen in het proces en ook de externe partijen goed begeleid. Uiteindelijk heeft dit ertoe geleid dat de krappe deadline is gehaald, zonder in te leveren op kwaliteit." Inmiddels genieten twintig internationale werknemers van Van Uiter Aardbeien al ruim een jaar van alle voordelen en comfort die dit eigen onderkomen op locatie hun biedt.

Goed werkgeverschap

Zoals vaak in de tuinbouwsector, bestaat een deel van het personeel van de aardbeienteler uit arbeidsmigranten die al jarenlang voor hen werken. "Als werkgever vinden wij het belangrijk om, naast goede arbeidsomstandigheden en een passende beloning, ook de huis-



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

vesting voor hen goed te hebben geregeld. Voorheen huurden we woningen in de omliggende dorpen. Hier woonden dan meerdere mensen samen. Naast dat er natuurlijk een woningtekort is, was dit ook voor onze medewerkers geen ideale situatie. Je kunt je voorstellen dat wanneer je de hele dag samen werkt, je na werktijd behoefte hebt aan privacy en je je even wilt terugtrekken. Nu we onze eigen huisvesting hebben, kan dat. In elk huisje wonen twee mensen die elkaar goed kennen. Vaak zijn dit bijvoorbeeld partners, broers of zussen of andere familieleden. Ze kunnen er echt hun

eigen thuis van maken.” Ze wijst en zegt: “En dat doen ze ook. Kijk maar eens naar die leuke bloemetjes voor het raam.”

Rust en duidelijkheid

De tweepersoonshuisvesting bezorgt niet alleen de werknemers de nodige rust, maar ook hun werkgever. Bij groepsvoorzieningen blijkt helaas nog regelmatig dat het verantwoordelijkheidsgevoel van bewoners te wensen overlaat. Het gevolg: een vieze keuken wordt steeds vuiler, het toilet raakt verstopt en ruimtes wor-



den verwaarloosd. Uiteindelijk leidt dit in de praktijk vaak tot de noodzakelijke inhuur van een schoonmaakbedrijf en extra beheer- en onderhoudskosten. Van Uitert ziet niets van dit alles terug in hun tweepersoonshuisvesting. "Doordat mensen het echt als hun eigen huis beschouwen, houden ze het netjes en schoon. Het inhuren van een schoonmaakbedrijf is helemaal niet nodig. En als er toch iets speelt, weten we direct wie we daarop kunnen aanspreken."

Door huisvesting op eigen terrein te realiseren, is ook de terugkerende stress van het zoeken naar betaalbare huurwoningen in de omgeving verdwenen. "We hebben zelf de ruimte, dus er was voor ons geen reden om het niet te doen. Het realiseren van eigen personeelshuisvesting in deze vorm is weliswaar best een investering, maar we kijken daarbij naar wat het ons oplevert op zowel de korte als de lange termijn. We weten nu zeker dat we de komende jaren twintig mensen kunnen huisvesten en hen een comfortabele woonplek kunnen bieden.

Dat geeft rust voor ons, voor onze werknemers én voor de omgeving. Want natuurlijk begrijpen we ook de maatschappelijke zorgen van omwonenden in het kader van het woningtekort."

Dankbare werknemers

Naast het wooncomfort, de rust en de privacy wordt ook het wegvallen van de reistijd door het personeel als een groot pluspunt ervaren. Wanneer er wordt gewerkt op de teeltlocatie in Zuilichem is er zelfs helemaal geen reistijd, en naar de andere twee teeltlocaties in Ammerzoden bedraagt deze slechts zo'n tien minuten. "Dit is natuurlijk een mooie bijkomstigheid, voor zowel hen als voor ons", zegt Van Uitert. "Maar voor ons staat voorop dat we onze mensen gewoon een fijn onderkomen kunnen bieden. Als je ziet met hoeveel enthousiasme de nieuwe huisvesting door hen is ontvangen, daar doe je het voor: tevreden medewerkers die ieder jaar graag bij ons terugkomen om in onze aardbeienkassen te werken."



hortibiz NEWSRADIO

De podcast studio
van Tuinbouw Nederland

Vanuit de podcaststudio in hartje Westland maakt Hortibiz krachtige content voor bedrijf en product. Moderators met actuele sector kennis en ervaren technici realiseren videopodcasts die gegarandeerd gehoord, gezien en gelezen worden.

'Eén videopodcast kan voor een hele maand social media content opleveren'

Romy Stuik
Podcast moderator

- Te horen op Spotify, te zien op YouTube
- Live op Hortibiz Newsradio
- Artikel met luisterlink op Goedemorgen Nieuws
- Volledige transcriptie voor website of blog
- Productie van meerdere snippets voor social media

Scan QR-code voor info of app 06 2375 7240



In samenwerking met 400 relaties produceerden wij al ruim 2000+ tuinbouwpodcasts, o.a. voor:



WERKEN MET JONGEREN: DIT MOET JE WETEN

In de glastuinbouw zijn jongeren vaak onmisbaar. Zeker in piekperiodes, bij oogst, sorteren, inpakken of het stekken. Wie met jongeren werkt, krijgt te maken met strengere regels dan bij volwassenen. Die regels zijn er niet voor niets: jongeren hebben minder werkervaring, zijn nog in ontwikkeling en schatten risico's vaak anders in. De wet legt daarom extra verantwoordelijkheid bij jou als werkgever. Je moet vooraf helder bepalen wat jongeren wél en niet mogen doen en hoe je toezicht organiseert.

Tekst: Miranda Schenk

Fotografie: Schenkeveld

30

De regels hangen sterk af van de leeftijd. Grofweg geldt:

- 13 en 14 jaar: alleen lichte werkzaamheden die veilig zijn en geen risico's opleveren. Niet werken met of bij machines. School staat altijd op 1.
- 15 jaar: mag zelfstandig licht werk doen, bijvoorbeeld plukwerkzaamheden. Ook hier: niet met of bij machines en geen risicovol werk.
- 16 en 17 jaar: mogen meer werkzaamheden doen. Gevaarlijk werk blijft mogelijk als er voldoende toezicht is. Nachtarbeid is in principe niet toegestaan.

Wat betekent dat in een kas? Veel standaardhandelingen (zoals eenvoudig plukken, bossen, labelen, sorteren of inpakken) kunnen vaak prima, mits je de risico's goed hebt afgedekt. Maar zodra er machines, intern transport,

hoogte, chemicaliën of hoge werkdruk in het spel komen, moet je extra scherp zijn.

Arbeidstijden voor jongeren

De Arbeidstijdenwet stelt harde grenzen aan werktijden en rust voor jongeren. Het gaat niet alleen om 'hoeveel uur', maar ook om wanneer iemand werkt, hoeveel pauze ertussen zit en of het een schoolweek of vakantieweek is.

Voorbeeld: 13- en 14-jarigen

Voor 13 en 14-jarigen gelden bijvoorbeeld strikte grenzen voor werktijden. In een schoolweek mogen zij maximaal 2 uur per schooldag werken, met een maximum van 12 uur per week. In vakantieweken mag dit worden uitgebreid tot maximaal 7 uur per dag en 35 uur per week, verdeeld over maximaal 5 dagen. Werken mag alleen tussen 7.00 en 19.00 uur. Zondagwerk is uitsluitend toegestaan onder strikte voorwaarden.

Beloning: wat zegt de cao?

Binnen de cao Glastuinbouw worden studenten en schoolieren gedefinieerd als werknemers die in het lopende schooljaar (van 1 augustus tot en met 31 juli) dagonderwijs volgen of dat gedurende een deel van het schooljaar hebben gedaan; BBL-leerlingen vallen hier niet onder. Vakantiekrachten zijn werknemers die uitsluitend tijdens

De Werkgeverslijn Land- en Tuinbouw besteedt in elke uitgave van KAS Magazine aandacht aan actuele thema's rondom goed werkgeverschap in de glastuinbouw. Dit keer lees je waar je als werkgever allemaal op moet letten als je wilt werken met jongeren.



LUISTER
ARTIKEL



31

de officiële schoolvakanties per regio werken. Studenten, scholieren en vakantiekrachten moeten minimaal worden beloond volgens het voor hen geldende bruto wettelijk minimum (jeugd)loon. Vakantiedagen en vakantiegeld worden niet opgebouwd, maar uitbetaald via een vaste toeslag van 20% over het loon, die bij elke loonbetaling of bij het einde van het dienstverband wordt afgerekend. De reguliere cao-artikelen over vakantie en vakantiegeld zijn op deze groep niet van toepassing. Werk je met studenten, scholieren of vakantiekrachten op basis van een oproepcontract in een seizoensfunctie, dan geldt een afwijkende afspraak: zij zijn niet verplicht gehoor te geven aan een oproep, je bent als werkgever niet verplicht loon door te betalen bij een ingetrokken oproep en je hoeft na 12 maanden geen aanbod voor een vaste arbeidsomvang te doen.

Veiligheid: aparte RI&E

De Arbowet verplicht je om risico's in kaart te brengen. Werk je met jongeren, dan moet je in je RI&E specifiek aandacht besteden aan deze groep. Je kijkt niet alleen naar de algemene risico's binnen je bedrijf, maar ook naar de vraag of deze risico's acceptabel zijn voor jongeren. Werkzaamheden die voor volwassenen uit te voeren zijn, kunnen voor jongeren verboden zijn. Denk aan werken met machines, omgaan met gewasbeschermingsmidde-

len of situaties met verhoogd valgevaar. Jongeren mogen dit soort werkzaamheden in principe niet uitvoeren. Het uitgangspunt is: bij twijfel doe je het niet. Je voorkomt dat jongeren in situaties terechtkomen die ze niet kunnen overzien of beheersen.

Machines, intern transport en hoogte

Vooral bij 13-, 14- en 15-jarigen geldt: niet met of bij machines en geen werk waarbij een fout direct tot letsel kan leiden. Denk in de kas aan sorteermachines, lopende banden, bind- en snijapparatuur of (mee)rijden/werken met intern transportmiddelen. Voor 16- en 17-jarigen geldt: veel kan, maar risicovol werk moet je zorgvuldig beoordelen en onder deskundig toezicht organiseren.

Nachtarbeid

Voor jongeren onder 18 geldt een verbod om te werken tussen 23.00 en 06.00 uur (met enkele uitzonderingen die in de glastuinbouw meestal niet aan de orde zijn). Praktijktip: maak een korte 'wel/niet-lijst' per leeftijdsgroep voor jouw bedrijf. Dan hoeft een teamleider niet ter plekke te gokken of een taak mag.

Instructie en toezicht

Jongeren hebben begeleiding nodig. Je geeft vooraf duidelijke instructies. Je legt uit wat de werkzaamheden



zijn, welke risico's daarbij horen en hoe je die beheerst. Die uitleg moet concreet zijn en aansluiten op het niveau van de jongere. Daarnaast organiseer je actief toezicht. Je laat jongeren niet zelfstandig werken in situaties waarin fouten direct gevolgen kunnen hebben. Je controleert of instructies worden nageleefd en grijpt in waar nodig. Alleen instructie geven is onvoldoende. Je moet ook kunnen aantonen dat je dit hebt gedaan. Vastleggen is daarom onderdeel van je werkwijze.

Leg je aanpak vast

Werk je regelmatig met jongeren, dan leg je je werkwijze vast. Het personeelshandboek is daar een

geschikt middel voor. Je beschrijft welke werkzaamheden jongeren binnen jouw bedrijf mogen uitvoeren en welke niet. Je legt ook de werktijden vast. Door dit op te nemen in je personeelshandboek, maak je je beleid duidelijk. Het voorkomt dat er plotseling beslissingen worden genomen die niet passen binnen de wet. Zie de website van de Werkgeverslijn voor een model personeelshandboek.

De Nederlandse Arbeidsinspectie houdt toezicht op naleving van regels rond jongeren (arbeidstijden én arbeidsomstandigheden). Als bij een controle blijkt dat regels niet worden nageleefd, kan dat leiden tot maatregelen of boetes.

MEER TIPS EN INFORMATIE

Op zoek naar meer informatie over werken met jongeren? Bekijk dan de themapagina hierover op de website van de Werkgeverslijn. Nooit meer tips en informatie missen? Ontvang de tweewekelijkse nieuwsbrief via werkgeverslijn.nl/nieuwsbrief.



SCAN, LEES ONLINE
EN DEEL!

#VROUWENPOWER TUINBOUW

De Verenigde Naties hebben 2026 uitgeroepen tot het Internationaal Jaar van de Agrarische Vrouw. Ook in Nederland is het van belang om de belangrijke rol te erkennen die vrouwen wereldwijd vervullen in de (glas)tuinbouw, als ondernemers, vernieuwers, bruggenbouwers naar de maatschappij en zijn vaak drijvende krachten achter duurzaamheid. En laten we wel-zijn: echte gelijkheid ontstaat niet vanzelf.

Eerst de feiten. In de Nederlandse glastuinbouw ligt het aandeel vrouwen op 36% volgens CBS. Het aantal vrouwelijke ondernemers is slechts een paar procent. Algemeen: het bestuur van bedrijven met minder dan 250 medewerkers bestaat uit gemiddeld 15% vrouwen. (Bij beursgenoteerde bedrijven is dat een schamele 19%. Sinds 2022 moet dat één op de drie in de RvC zijn. Het gemiddelde aandeel vrouwen hier is 44% volgens de SER. 35% van de vrouwen werkt overigens voltijds, tegen 81% van de mannen, becijfert het CBS.)

Dan de praktijk. De rolverdeling – historisch gezien – op het glastuinbouwbedrijf is klassiek. Het ging veelal over de vent en daarna kwam de tent. Hoe anders is dit nu in een groot deel van de (periferie) van de tuinbouw. Het gaat steeds vaker over de vrouw en niet over het gebouw. De nieuwe inspirerende leiders zijn vaak vrouwen. En ik juich dat toe, sta te applaudisseren. De nieuwe tuinbouw tijdgeest gebouwd op schaal en kapitaal verandert van individu naar samen, van ik naar wij, van top down naar bottom up activatie. In mijn ogen kan de tuinbouw wel wat meer feminiene waarden gebruiken. Op de werkvloer, in het ondernemerschap, in het management en zeker niet alleen in HR en mark-a-thing.

Feminiene waarden in ondernemerschap; luisteren, mens-

gericht, verbinden, lange termijn, purpose, kwetsbaarheid. Masculiene waarden: korte termijn, individu, resultaat, financieel succes. De vrouwelijke waarden bepalen ook de toekomst van de tuinbouw: luisteren naar collega's, maatschappij, trends. Aandacht voor de lange termijn en de volgende generaties, omgaan met tegengeluiden. Overal strijden power (masculien) & love (feminien) om voorrang. In de politiek. In de media. In de natuur. In tuinbouworganisaties. In jouw relaties. In ons lijf. In ons brein. Dopamine en endorfine tegenover oxytocine en serotonine. Hard tegen zacht. Wij mensen zoeken balans. Willen niet of maar en. Niet twee uitersten maar normaal één geheel. Kracht & Gevoel. Daar waar zij elkaar kruisen ontstaat de magie. Daar voelen we de perfecte balans tussen hoofd en hart. En op dat punt ontstaat de verbinding naar een toekomstbestendige tuinbouw die maatschappelijke thema's ziet als kans voor innovatie. Combineer Power met wat meer Love. Meer passie, meer gevoel. Van hard en moet naar hart en moed. Dáár vinden we onze flow.

Hulde daarom voor de nieuwe vrouwenpower in de tuinbouw. Realitycheck; zie jij het ook gebeuren? Daarom vanaf deze plaats een staande ovatie en een zware aanmoediging voor alle vrouwen in de tuinbouw die toevallig Alice, Adri, Anneke, Angelique, Annemie(k), Edith, Elies, Eveline, Fabienne, Ingrid, Janny, Judith, Karin, Laura, Linda, Marijn, Marjon, Meiny, Nomi, Puck, Raffi, Renée, Simone en Wilma heten. En nog méér aanmoediging en applaus voor alle andere vrouwen die niet zo heten maar wel in de tuinbouw het verschil maken: petje af. Van mij krijgen jullie via deze column een virtueel standbeeld. Niet alleen nu, in het VN jaar van de agrarische powervrouwen, maar altijd.

33

Roger Engelberts

is Chief Emotions
Officer bij Imagro BV



IMPACT MAKEN IN ONZEKERE TIJDEN

Tijdens het Tuinbouw Footprint Event, een initiatief van Greenhouse Sustainability, werden deelnemers onlangs bijgepraat over duurzame ontwikkelingen binnen de tuinbouw. Daarbij deelden verschillende sprekers hun ervaringen met verduurzamen om zodoende anderen te inspireren en een steuntje in de rug te geven. Want hoe maak je impact met verduurzamen in onzekere tijden?

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Sharon Schouten

34

Het was alweer de tweede editie van het Tuinbouw Footprint Event, afgelopen april. Bij Op Hodenpijl in Schipluiden kwamen ruim 180 sectorgenoten samen om in gesprek te gaan over duurzaamheid. Want waar de wens om te verduurzamen bij steeds meer bedrijven groeit, blijft de vraag veelal: waar moet je beginnen? Aan de hand van praktijkervaringen werden de deelnemers aan het event een stukje verder op weg geholpen. Want waarom zelf het wiel uitvinden, als je ook het voorbeeld van anderen kunt volgen?

Een veelgehoord argument om níet te verduurzamen, is de onzekerheid in de wereld en de sector. Immers, de tuinbouwketen staat onder druk van klimaatverandering, aanscherpende regelgeving en klanten die steeds hogere eisen stellen. Tel daar de geopolitieke ontwikkelingen bij op en het mag duidelijk zijn dat het meer dan uitdagende tijden zijn. Hoe kun je onder die omstandigheden dan toch impact maken op gebied van duurzaamheid, was de vraag die Marissa van Adrichem, Sustainability & Impact Manager bij Best Fresh Group, probeerde te beantwoor-





LUISTER
ARTIKEL



den. Ze houdt zich bezig met de duurzaamheidsstrategie van de groep van bedrijven. "Wij zijn een bedrijvenfamilie in groente en fruit. We hebben verschillende handelsbedrijven die leveren aan supermarkten, groothandel, foodservice en de verwerkende industrie. Daarnaast hebben we eigen logistieke bedrijven en we hebben een eigen komkommer- en tomatenkwekerij. Vanuit mijn functie probeer ik onze duurzame strategie te verankeren, zodat alle keuzes die wij maken direct ook over duurzaam en sociaal ondernemerschap gaan."

Een flinke uitdaging met zoveel verschillende aandachtsgebieden binnen Best Fresh, erkent Van Adrichem. "We hebben de hele keten in kaart gebracht, vanaf het zaadje tot aan het weggooien van de ver-

pakking en het schilletje van de groente en fruit. We wilden weten wat er allemaal speelt binnen de keten en hebben ons gefocust op die onderwerpen die het meeste impact maken op onze bedrijven, maar ook op de mensen en het milieu om ons heen. Dat gaat over de gezondheid van onze eigen medewerkers, over de gezondheid die wij met onze producten aan de maatschappij leveren, maar bijvoorbeeld ook over de wijze waarop wij onze producten verpakken. We willen dat op een zo duurzaam mogelijke manier doen om de CO₂-emissies te verlagen. Weer een ander punt is het verminderen van onze reststromen, dus minder afval creëren en minder voedsel verspillen. En ook internationaal willen wij samenwerken met bedrijven die zich niet schuldig maken aan corruptie en kinderarbeid."

Niet ver vooruit kijken

Een mooi streven, maar er gebeurt momenteel veel in de wereld. Dat zou een belemmering kunnen zijn om die doelen te behalen. “Zeker, daarbij kun je denken aan oorlogssituaties die het lastiger maken om producten op de juiste momenten in de schappen te krijgen. Maar die ook consequenties hebben voor de kosten die we als bedrijf maken. Anderzijds hebben we ook te maken met extra regelgeving op gebied van duurzaamheid en voedselveiligheid en een tekort aan goed opgeleid personeel. Dat zijn allemaal uitdagingen die voor onzekerheid zorgen. Daardoor kun je niet altijd ver vooruit kijken en wordt het lastig om de juiste keuzes te maken.”

Voor sommigen is die onzekerheid reden om investeringen en keuzes rondom duurzaamheid op een lager pitje te zetten. Niet voor Best Fresh, zo geeft Van Adrichem aan. “Wij geloven heel erg in toekomstbestendig werken en dat duurzaamheid ons juist gaat helpen om een betere, sterkere en meer weerbare bedrijven-groep te zijn. Juist door te kiezen voor duurzaamheid denken wij dat we meerwaarde kunnen creëren.”

Best Fresh doorliep drie jaar geleden een positioneringstraject. Daarbij werd een visie afgesproken over duurzaam ondernemen voor de volgende generatie en zelfs de generatie daarna. “We hebben gekeken naar wat onze klanten willen en wat wij zelf belangrijk vinden om te kunnen voldoen aan de regelgeving en de eisen van de markt. Vervolgens zijn we met onze specialisten data gaan verzamelen om de footprint

van onze bedrijven te kunnen berekenen. Hoeveel kilo verpakkingen hebben we ingekocht? Welke ritten hebben we allemaal gereden? Uit welke landen komen onze producten? Alle kennis die wij hadden, is samenbracht om zo inzichtelijk te maken waar we als groep staan.”

In peloton blijven

Er werd dus bewust een stap vooruit gemaakt, zonder daarbij direct te hard van stapel te lopen. Of zoals Van Adrichem het zelf zegt: Best Fresh wil vooral in het peloton blijven en niet te ver vooruitlopen, maar ook niet te ver achterop raken. “Wij zijn actief in alle schakels van de keten, dus we kunnen niet op ieder vlak voorop lopen. Maar we willen wel goed voor onze bedrijven blijven zorgen. Door de stappen te zetten die op dit moment haalbaar zijn, kunnen we toch vooruitgang boeken. Ondank de onzekere tijden.” Bovendien moet het thema duurzaamheid volgens Van Adrichem niet op een eiland staan binnen je organisatie. “Dan kan iedereen zich ervan distantiëren als het even niet uitkomt. Zorg dus dat je een brug slaat tussen de verschillende afdelingen van jouw organisatie, zodat duurzaamheid van iedereen wordt. Alleen dan kun je echt impact maken.”

Van Adrichem benadrukt dat Best Fresh ook niet alle antwoorden heeft, maar dat een begin maken al een hele belangrijke stap is. “Als je ermee aan de slag gaat, ga je gaandeweg van elkaar leren en kun je steeds weer een nieuwe stap zetten.”

PACKR8-TOOL: INZICHT IN MILIEUPRESTATIE VERPAKKING

Vanaf augustus stelt de Europese Unie gefaseerd strengere eisen aan verpakkingen de enorme hoeveelheid afval in de EU te verminderen. Wie materialen gebruikt die moeilijk of niet recyclebaar zijn, wordt voortaan zwaarder belast. Die kosten worden afhankelijk van de mate van recyclebaarheid. Duurzame verpakkingen worden dus goedkoper, minder duurzame verpakkingen juist duurder. Daarom is het van groot belang om tijdig inzicht te krijgen in de ‘rating’ van jouw huidige verpakkingen, zegt Utku Aydinci van Greenhouse Sustainability.

Hij ontwikkelde de PackR8-tool waarmee bedrijven de milieuprestaties van hun verpakkingen in kaart kunnen brengen. Maar de tool biedt meer. “Want we hebben ook een stuk consultancy in de tool geïntegreerd. Zo krijg je

niet alleen inzicht in de duurzaamheid van jouw verpakkingen, maar ook advies over alternatieve materialen, het design en de te nemen vervolgstappen.”

De impact van de nieuwe regelgeving zal groot zijn, voorspelt Aydinci. “Wie hiermee aan de slag gaat, kan straks echt het verschil maken in de markt. Er zal steeds meer vraag komen naar data over verpakkingen. Wie die data op orde heeft en bovendien kan aantonen dat zijn verpakking duurzaam is, kan straks een voorkeurspositie krijgen bij afnemers. Sterker nog, uiteindelijk zal het een ‘license to operate’ worden. Kun jij geen data over jouw verpakkingen verschaffen, dan willen bedrijven op termijn ook geen zaken meer met jou doen. Dus de noodzaak om te verbeteren is er absoluut.”



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

'AGROENERGY HELPT OM **BREDER TE KIJKEN** DAN DE TUINBOUW'

Stolk Brothers hoort tot de toonaangevende anthuriumbedrijven, een 'snoepwinkel in anthuriumland'. Maximaal grip houden op en inzicht hebben in de energiekosten zijn belangrijke voorwaarden om bij de top te kunnen blijven horen. Hiertoe werkt het bedrijf al jarenlang samen met AgroEnergy. "De specialisten van AgroEnergy zorgen dat de energiezaken goed geregeld zijn. Daarnaast verschaffen zij ons waardevolle informatie en inzichten én helpen zij ons om verder te kijken dan de glastuinbouwsector."

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: AgroEnergy



Zowel Stolk Brothers als AgroEnergy vieren feest: het potanthuriumbedrijf bestaat 100 jaar, terwijl AgroEnergy in 2026 haar 25e verjaardag viert. Beide partijen werken al lange tijd samen. "Mijn oom – die het bedrijf voorheen runde met mijn vader – had in het verleden al veelvuldig contact met de specialisten van AgroEnergy", zegt Pieter Stolk in gesprek met AgroEnergy-directeur Peter van den Berg. "Later pakten mijn broer David en ik het stokje over. We willen zuinig zijn op onze relaties en zetten in op langdurige samenwerkingsverbanden. Daarnaast werkt het gewoon heel fijn met AgroEnergy; we zijn uitermate tevreden over de samenwerking. Zowel wij als AgroEnergy staan voor kwaliteit. Dat is een goede match."

Sporen verdiend

Stolk Brothers in Bergschenhoek bestaat dus al een eeuw. De overgrootvader van Pieter en David Stolk begon ooit met de teelt van sla en tomaten, inmiddels ligt de focus op potanthuriums. "We hebben wel eens wat andere teelten geprobeerd, maar ons hart ligt echt bij de anthuriums", zegt Pieter Stolk. Hij stapte in 2012 – samen met zijn broer – in het bedrijf en sinds 2024 zijn zij volledig eigenaar. "Ons bedrijf is in feite een soort 'snoepwinkel in anthuriumland': we telen 17 à 18 verschillende soorten in verschillende kleuren en potmaten. Op die manier kunnen we onze klanten optimaal bedienen." Het bedrijf heeft zijn sporen in de glastuinbouw inmiddels ook ruimschoots verdiend. Zo won Stolk Brothers in 2024 de Tuinbouw Ondernemersprijs en ontving het bedrijf het predicaat Hofleverancier. "Bij de uitreiking van het predicaat sprak ons personeel zijn waardering uit over ons bedrijf. Dat je medewerkers trots zijn, dat is – in dit geval letterlijk en figuurlijk – de kroon op je werk. Daarnaast zijn wij als familie heel dankbaar voor het bedrijf dat we in de afgelopen eeuw hebben kunnen en mogen opbouwen. Veel zaken heb je immers niet zelf in de hand."

Steeds vooruit kijken

Met dit laatste doelt Pieter Stolk onder meer op de ontwikkelingen op de energiemarkten. De ondernemer kijkt wat dit betreft – net als de rest van de glastuinbouw – terug op enkele turbulente jaren. "De afgelopen maanden waren spannend, vanwege de gevolgen van de oorlog in het Midden-Oosten. Maar de energiecrisis in 2022 – na het uitbreken van de oorlog in Oekraïne – had absoluut de meeste impact. Toen was het ook echt spannend; met gasprijzen van 3 euro per kuub werd de toekomst van de tuinbouw onzeker. Gelukkig kijken wij altijd vooruit en leggen we een deel van het benodigde gas op voorhand vast. Dan ben je

nooit de goedkoopste, maar ook zeker niet de duurste. Ook in 2022 hadden we best wat gas vastgelegd; dat gaf een stukje rust in enerverende tijden." De broers Stolk kozen er toentertijd ook bewust voor om het vastgelegde gas niet te verkopen, om op die manier financiële winst te kunnen behalen. "Ons bedrijf is een echt familiebedrijf. Het draait niet alleen om geld verdienen, maar ook om stabiliteit en toekomstperspectief. Dat leg je in de waagschaal wanneer je energieposities verkoopt, je hele bedrijf komt dan op het spel te staan. Dat wilden wij absoluut niet."

Inzicht maakt het verschil

Grip houden op en inzicht hebben in de energiekosten is volgens Stolk cruciaal om het bedrijf stabiel en toekomstbestendig te houden én om topkwaliteit te kunnen leveren. "Energie bepaalt een groot deel van de kostprijs in de anthuriumteelt. Daarom is het belangrijk om goed inzicht te hebben in deze kosten en in hoe je energie op de juiste manier kunt inkopen en verhandelen. Met AgroEnergy als energiepartner weet je zeker dat de zaken goed geregeld zijn. Daarnaast is het snel en makkelijk schakelen: wanneer ik een vraag heb, neem ik contact op met onze EnergieSpecialist en heb ik meteen antwoord. Dat werkt heel goed." De teler waardeert het daarnaast dat AgroEnergy regelmatig iets extra's doet voor haar klanten. "Zo werd bijvoorbeeld een fietsclinic met Leontien van Moorsel georganiseerd; dat was ontzettend leuk. Daarnaast organiseert AgroEnergy met regelmaat informatieve bijeenkomsten; bijvoorbeeld over het functioneren van de energiemarkten. Dat soort dingen maken voor mij het verschil."

Aan het denken zetten

Verduurzaming en het verlagen van de CO₂-emissie staat hoog op de agenda bij Stolk Brothers. "We kijken wat dit betreft absoluut vooruit", zegt Pieter Stolk. "Zo hebben we ons bedrijf voorbereid op de inzet van aardwarmte. Daartoe is een extra grote buffer neergezet, zodat we ons volledige oppervlak kunnen verwarmen met laagwaardige warmte. Ook zijn alle kassen aan elkaar gekoppeld om de warmte – indien nodig – goed te kunnen uitkoelen. Verder zijn we aangesloten bij de warmtecoöperatie in dit gebied. Zo staan we vooraan bij de ontwikkeling van nieuwe, duurzame oplossingen."

De ondernemer ziet ook een belangrijke rol voor AgroEnergy in de energietransitie van zijn bedrijf. "Wij zijn als telers vaak redelijk tuinbouwgericht, terwijl de specialisten van AgroEnergy verder kijken en ook



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!



41

'ENERGIE BEPAALT GROOT DEEL KOSTPRIJS. DAAROM IS GOED INZICHT BELANGRIJK'

andere sectoren in het vizier hebben. Daar kunnen wij van leren; andere sectoren kampen immers met dezelfde uitdagingen op energievlak. Kortom: Agro-Energy vormt voor ons een belangrijke informatiebron, signaleert trends en ontwikkelingen en zet ons aan het denken. Ze helpen ons om breder te kijken dan de tuinbouwsector."

Pieter Stolk heeft tot slot een tip voor collega-telers

om op energievlak het maximale uit hun kas te halen. "Denk vooral goed na over de energiemix die je wilt gaan hanteren. Er is namelijk niet één duurzame oplossing richting de toekomst; je redt het niet met alleen aardwarmte of een WKK. Het is zaak om een mix aan energiebronnen te kunnen inzetten. Wat de juiste mix is, hangt onder meer af van je teelt. Het is zaak om daar tijdig over na te denken."

'EENVOUDIG, KOSTENEFFECTIEF EN ENERGIEVRIJ'

Meerdere telers spraken zich in KAS Magazine al positief uit over de circulatiepomp van FreshWater. Nu is er nieuw wetenschappelijk bewijs voor de werking van de negatieve water-ionisatietechniek. Onafhankelijk onderzoeker Laurens Hanemaaijer bestudeerde de techniek, die naast de glastuinbouw ook in de veehouderij en industrie veelvuldig en succesvol wordt toegepast.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: FreshWater / Sharon Schouten

42

De methode die FreshWater ontwikkelde om water te behandelen zorgt ervoor dat de waterkwaliteit op tuinbouwbedrijven sterk verbetert. Het gaat om een gepatenteerde en energiezuinige circulatiepomp die het water ioniseert en structureert. De ionisatie vermindert de druk van algen, virussen en pathogenen. Daardoor zorgt het voor schoon en vitaal water, zo bevestigen telers die het product inmiddels gebruiken.

Andere condities

Als sinds 2009 is FreshWater bezig met ionisatie van water. Het bedrijf deed er uitgebreid onderzoek naar en past de methode tegenwoordig toe op tal van bedrijven, zowel binnen als buiten de glastuinbouw.

De technologie is bovendien wetenschappelijk onderbouwd door gerenommeerde instituten als TNO en Wageningen University & Research. Door publicatie van een nieuwe white paper over de werking en resultaten, wil FreshWater mensen verder informeren over de techniek. Laurens Hanemaaijer, Bachelor of Applied Science, Associate Scientist en freelance wateronderzoeker, dook daarom op verzoek van het bedrijf dieper in de materie. "Water in menselijke infrastructuur krijgt met compleet andere condities te maken dan water in onge-repte natuur", zo schrijft Hanemaaijer in zijn afsluitende white paper. "Zowel begrip van water in een natuurlijke omgeving als op moleculair niveau impliceren dat er vele toepassingen zijn van natuurlijke waterverbete-





ring.” Die toepassingen zijn gebaseerd op één of meerdere van deze drie principes:

1. Piëzo-elektrisch effect: Het vermogen van bepaalde kristallen om elektrische spanning om te zetten in mechanische trillingen en omgekeerd.
2. Vloeistofdynamica: spiraal in dubbele diabolovorm zorgt voor een trapsgewijze vloeistofdynamiek en genereert een vortex en piëzo-elektrisch effect.
3. Informatie-overdracht: De exacte elektrische signalen die worden gebruikt om piëzo-elementen aan te sturen of de data die door sensoren wordt uitgelezen om stroming te meten.

Afbraak verontreiniging

Het FreshWater device werkt op basis van het piëzo-elektrisch effect, geeft Hanemaaijer aan. Dit effect in waterbehandeling zet mechanische energie, zoals stromend water of ultrasone trillingen, direct om in elektriciteit via speciale kristallen of keramiek. Dit zorgt voor de vorming van reactieve zuurstofradicalen, die op een uiterst energiezuinige manier bacteriën doden en schadelijke microverontreinigingen afbreken. “Het is een eenvoudige en kosteneffectieve methode om water van hoge kwaliteit te verkrijgen”, zegt

Hanemaaijer. “Het is bovendien breed toepasbaar voor de hedendaagse waterproblematiek.” Daar komt bij dat praktijkresultaten volgens hem een duidelijk verschil laten zien tussen de waterbehandeling van FreshWater ten opzichte van uitgangssituaties of referenties. “Traditionele desinfectiemethoden genereren vaak schadelijke desinfectie bij producten. Ze vereisen aanzienlijke hoeveelheden chemicaliën of energie, of hebben moeite met antibiotica-resistente ziekteverwekkers. Piëzo-elektrische desinfectie, zoals toegepast door FreshWater, vermijdt veel van deze nadelen door mechanische energie om te zetten in een elektrische lading.”

De onderzoeker concludeert dan ook dat FreshWater een eenvoudige, kosteneffectieve en tegelijkertijd energievrije methode aanbiedt om micro-organismen, chemische vervuiling en middelengebruik te reduceren en daarmee dus het water te verbeteren. “Dat resulteert in water met betere levensondersteunende en -bevorderende eigenschappen.”

Met de white paper hoopt FreshWater nog meer bedrijven te overtuigen van de werking en voordelen die het kan bieden. Wie het volledige verslag met alle bevindingen wil inzien, kan de white paper downloaden via <https://fresh-water.nl/whitepaper>.

MARCEL SCHULTE, HOLLANDGAAS:

'INSECTENGAAS IS ONDERDEEL VAN DE MODERNE KAS'



Voor steeds meer telers is insectengaas dé manier om gewassen weerbaarder te maken, schadelijke insecten buiten te houden en de inzet van chemie verder te beperken. “Wat ooit vooral werd gezien als een praktische barrière tegen insecten, is nu meer een technisch onderdeel geworden van het totale kasontwerp”, zegt Marcel Schulte, Managing Director van HollandGaas. In gesprek met KAS vertelt hij over de meerwaarde van insectengaas, de ontwikkeling binnen de sector en de wijze waarop het product verder wordt verbeterd.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Sharon Schouten

Hoe heeft insectengaas zich de afgelopen jaren ontwikkeld?

“De rol van insectengaas is duidelijk veranderd. Vroeger werd gaas vooral gezien als een fysieke afscheiding om insecten buiten de kas te houden. Inmiddels is het veel meer een integraal onderdeel van de kasinrichting geworden. Teler kijken niet alleen naar insectenwering, maar ook naar ventilatiecapaciteit, lichtverlies, klimaatbeheersing, onderhoud en de levensduur van het systeem. De moderne kas is steeds verder geoptimaliseerd en elk onderdeel heeft invloed op het totale teeltresultaat. Dat geldt ook voor insectengaas. Een fijnmazige opening kan bijvoorbeeld meer bescherming bieden tegen kleinere insecten, maar heeft ook invloed op de luchtuitswisseling. De kunst is om daarin de juiste balans te vinden.

Waarom is die balans zo belangrijk?

“Het uitgangspunt is simpel: schadelijke insecten buiten houden en nuttige insecten binnen. Maar de technische uitvoering daarachter is allesbehalve simpel. De keuze voor een maasopening, draaddikte en systeemtype heeft grote invloed. Daarom kun je insectengaas niet los zien van het kasontwerp en de teeltstrategie. De ventilatiereductie van het gaas geeft alleen maar informatie wanneer er kan worden bepaald wat dit in een specifieke situatie betekent. Insectengaas moet bijdragen aan gewasbescherming, maar mag het dagelijkse functioneren van de kas niet onnodig beperken. Daarom wordt per project gekeken naar onder meer het type kas, de raamafmetingen, de gewenste insectenwering, het gewas, de regio en de klimaatomstandigheden.”

Hoe vertaalt de meerwaarde van insectengaas zich naar rendement voor de teler?

“Een plaagdruk die eenmaal binnen is, kan grote gevolgen hebben voor arbeid, gewasbescherming, productie, kwaliteit en planning. Door risico's aan de voorkant te beperken, ontstaat meer rust en voorspelbaarheid in de teelt. Als je schadelijke insecten beter buiten houdt en nuttige insecten beter binnen houdt, geef je de teler meer controle over zijn gewas. Die controle vertaalt zich uiteindelijk naar teeltzekerheid en rendement. De juiste toepassing van gaas draagt bovendien bij aan een stabiel teeltklimaat. Daarbij gaat het dus ook om de invloed op ventilatie, lichtinval, luchtbeweging en klimaatverdeling. Een goed ontworpen systeem houdt rekening met het gewas, het kasdek, de luchtramen en de gewenste teeltstrategie. Insectengaas is geen energiebesparend product op zichzelf, maar kan dus wel bijdragen aan een beter beheersbaar kasproces. Want als de plaagdruk lager is en het klimaat stabiel blijft, kan de teler consistent sturen.”

Krijgt insectengaas daardoor steeds meer voet aan de grond?

“We merken dat insectengaas steeds breder wordt omarmd. Ook doordat overheidsmaatregelen ervoor zorgen dat veel beschermingsmiddelen afvallen. Zeker bij nieuwbouwprojecten wordt gaas daarom vaker vanaf de ontwerpfase meegenomen. Dat is een belangrijke ontwikkeling, want wanneer je gaas vroeg in het project integreert, kun je veel beter rekening houden met ventilatie, constructie, montage en systeemkeuze. De adoptie

verschilt per regio, gewas en plaagdruk. In gebieden waar de insectendruk hoog is of waar biologische bestrijding een grote rol speelt, is de urgentie vaak sneller duidelijk. Maar ook in traditionele markten groeit het besef dat preventie belangrijker wordt. De vraag verschuift steeds vaker van: 'hebben we gaas nodig?' naar 'welk type gaas en welk systeem past het beste bij deze kas en deze teelt?'. Natuurlijk is er ook nog terughoudendheid in de markt, want insectengaas heeft nu eenmaal invloed op de kas en de ventilatie. Daarom is het belangrijk om daar transparant over te zijn en de technische consequenties goed mee te nemen in een passend advies. Advisering aan kassenbouwers en installateurs is heel belangrijk en cruciaal om telers te bereiken en juist te informeren. Deze partners zijn essentieel in het overbrengen van informatie ten einde de juiste keuze met de teler te maken. Het gaat hierbij niet om HollandGaas, maar om neutrale en geverifieerde berekeningen, op maat gesneden voor de specifieke kas."

Er is dus geen standaardoplossing voor elke kas, welke systemen zijn er zoal beschikbaar?

"Binnen Holland Gaas bieden wij het accordeonsysteem. Dit is ontwikkeld om het gaas compact op te vouwen wanneer het luchtraam sluit. Daardoor blijft het pakket klein, wordt schaduwwerking beperkt en ontstaat er een goede afdichting rondom het luchtraam. Ons accordeonsysteem is ontworpen met oog voor de praktijk. Het moet insecten weren, maar ook passen binnen het functioneren van de kas. Daarnaast zijn er systemen die eenvoudiger en sneller te monteren zijn, afhankelijk van het type kas, de raamafmetingen en

de gewenste toepassing. De keuze voor een systeem wordt altijd projectgericht gemaakt."

Hoe zorgen jullie dat de systemen vernieuwend en onderscheidend blijven?

"Innovatie zit voor ons niet altijd in een volledig nieuw product, maar vaak in het steeds verder optimaliseren van details. Een betere afdichting, minder schaduw, eenvoudiger onderhoud, snellere montage of een systeem dat beter aansluit op een specifiek kasdek: dat zijn verbeteringen die in de praktijk veel verschil kunnen maken. Die ontwikkeling vindt plaats in aansluiting op de markt. Ons hechte en toegewijde team werkt nauw samen met kassenbouwers, installateurs, telers, onderzoeksinstituten als TNO en Glastuinbouw Nederland. Daardoor ontstaat een goed beeld van wat er in de praktijk gevraagd wordt en waar technische verbeteringen nodig zijn. Vanuit verschillende invalshoeken bieden wij telers de juiste inzichten om een goed onderbouwde keuze te maken. Dit kan bijvoorbeeld door middel van geavanceerde warmtemetingen, waarmee zichtbaar wordt dat onze systemen aanzienlijk beter sluiten dan andere oplossingen in de markt. Daarnaast geeft onze Return on Investment-module inzicht in de terugverdientijd voor de specifieke situatie van de kweker. Hierbij maken we gebruik van de eigen gegevens van de teler, zodat de uitkomsten realistisch, betrouwbaar en direct toepasbaar zijn."

In hoeverre is kennis van maasopeningen daarbij van belang?

"De keuze voor de juiste maasopening is enorm belangrijk. Niet ieder insect vraagt om dezelfde oplos-





sing. Een fijnere maasopening kan nodig zijn voor kleinere insecten, maar heeft ook meer effect op ventilatie. Daarom moet de keuze altijd worden gemaakt op basis van het gewas, de plaagdruk, de regio en de gewenste teeltstrategie. Die keuze is altijd een afweging. Met onze ervaring van dertig jaar kunnen we op dat vlak veel waarde toevoegen."

Waar gaat de ontwikkeling van insectengaas de komende jaren naartoe?

"De glastuinbouw blijft zich ontwikkelen richting meer duurzaamheid, minder chemie en maximale efficiëntie. In dat speelveld wordt de rol van insectengaas alleen maar groter. Nieuwe ontwikkelingen liggen in verdere optimalisatie van luchtstromen, innovatieve materialen en nog betere integratie met andere klimaatsystemen. Tegelijkertijd blijft één

ding centraal staan: het ondersteunen van de teler in het behalen van een optimaal resultaat. Holland Gaas ziet daarin een duidelijke rol voor zichzelf. Door te blijven investeren in kennis, innovatie en samenwerking, blijft het bedrijf vooroplopen in een markt die continu in beweging is."

Wat is uiteindelijk de belangrijkste boodschap voor telers?

"Een goed gaassysteem moet je bijna niet merken in het dagelijks gebruik, maar het moet wel continu bijdragen aan gewasbescherming. Uiteindelijk draait het om teeltzekerheid: schadelijke insecten buiten houden, nuttige insecten binnen houden en met meer controle telen."

VITAAL OUDER WORDEN BEGINT OP HET BORD

De Nederlandse bevolking vergrijst in rap tempo. En daarmee groeit ook de vraag naar voeding die helpt om gezond en vitaal ouder te worden. Voor de tuinbouwsector ligt daar een interessante kans: hoe kunnen groenten en fruit bijdragen aan een gezonde leefstijl?

Tekst: Lise Schregardus

Fotografie: Silverfood Universum



Startup Silverfood Universum probeert die brug te slaan tussen voeding, kennis en consument. Met activiteiten, workshops en een online platform laten de initiatiefnemers zien hoe voeding kan bijdragen aan vitaal ouder worden, en hoe belangrijk het plezier in eten daarbij blijft. De aanleiding voor het initiatief is de snelle vergrijzing. In de regio Venlo is inmiddels ongeveer 40 procent van de inwoners ouder dan 50 jaar. Volgens Ron Albers van Silverfood Universum zet die ontwikkeling de zorg onder druk. "De vergrijzing zorgt in combinatie met een groeiend tekort aan zorgpersoneel, voor steeds meer druk op het zorgsysteem. Daarnaast zien we dat ondervoeding bij ouderen een onderschat probleem is. Naarmate mensen ouder worden, eten ze vaak minder of minder gevarieerd. Daardoor ontstaat er ongemerkt een tekort aan belangrijke voedingsstoffen."

Volgens Ron ligt een deel van de oplossing in preventie. "Door mensen te ondersteunen bij een gezonde leefstijl - fysiek, mentaal én sociaal - kunnen ze langer zelfstandig blijven wonen en minder afhankelijk worden van professionele zorg."

Samen aan tafel

Silverfood Universum organiseert onder andere kookworkshops, rondleidingen en andere activiteiten waarbij deelnemers samen koken en proeven. Daarbij staat niet alleen kennis over voeding centraal, maar ook ontmoeting. Volgens voedingsdeskundige Savan Heijnen is die sociale component minstens zo belangrijk. "Door samen aan tafel te zitten, ontstaan gesprekken, nieuwe contacten en een gevoel van verbondenheid. Dat stimuleert een gezonde leefstijl en helpt ook nog eens om eenzaamheid te verminderen."

Recepten op maat

Daarnaast biedt het platform online informatie en een uitgebreid aanbod aan recepten. Veel senioren zien volgens Savan door de bomen het bos niet meer als het gaat om voedingsadvies. "Mag je nu wel of geen eieren eten? Moet je zoutloos eten of juist meer eiwitten nemen? Mensen kunnen op ons platform een profiel aanmaken en recepten zoeken die aansluiten bij hun eigen behoeften, bijvoorbeeld vezelrijk, diabetesvriendelijk of voeding om te herstellen van een operatie. Ons uitgangspunt is altijd dat het lekker moet zijn, dat de voedingswaardes kloppen en dat toevoegingen zoals zout en suiker beperkt blijven. Daarbij spelen verse ingrediënten zoals groenten en fruit een belangrijke rol."

In de activiteiten wordt kennis over voeding vaak gekoppeld aan praktische ervaringen uit de voedselketen. Zo staat er binnenkort een rondleiding bij een kruidenteler op het programma. Deelnemers zien daar van dichtbij hoe kruiden worden geteeld en hoe ze die kunnen gebruiken om gerechten meer smaak te geven. "Kruiden zijn een prima vervanger van bijvoorbeeld zout. Door te koken met verse kruiden en specerijen kun je gerechten veel smaak geven, terwijl je minder zout nodig hebt. Tijdens de rondleiding laten we deelnemers dat ook zelf ervaren. Ze proeven verschillende hapjes en ontdekken wat kruiden doen met de smaak", vertelt Savan.

'Ongemerkt ontstaat tekort aan belangrijke voedingsstoffen'

Smaak en beleving

Volgens de initiatiefnemers laat dit soort activiteiten zien hoe belangrijk smaak en beleving zijn als het gaat om gezonde voeding. Juist daar liggen ook kansen voor de tuinbouwsector. Verse producten zoals groenten, fruit en kruiden spelen immers een belangrijke rol in een gezond voedingspatroon, maar consumenten moeten ook weten wat ze ermee kunnen.

Silverfood Universum is gevestigd op Brightlands Campus Greenport Venlo, waar bedrijven, onderzoekers en ondernemers werken aan innovaties op het gebied van voeding en gezondheid. Volgens Ron biedt die omgeving interessante kansen. "Veel bedrijven op de campus werken vooral business-to-business. Wij zitten juist dicht bij de consument. Daardoor kunnen we waardevolle inzichten delen over wat mensen belangrijk vinden in voeding."

Gedragsverandering

Het platform telt inmiddels bijna duizend leden. De initiatiefnemers merken dat deelnemers vaak terugkomen en anderen meenemen. "We leren de doelgroep steeds beter kennen", vertelt Savan. "We zien wat mensen aanspreekt en waar behoefte aan is. Veel deelnemers vinden het vooral leuk om samen iets te doen en tegelijkertijd iets te leren over voeding."



Ron Albers en Savan Heijnen

Naast activiteiten voor particulieren biedt Silverfood Universum ook een vitaliteitsprogramma van twaalf weken aan voor bedrijven: Silverfood Vitality. Dit programma voor werknemers bestaat uit een app gecombineerd met fysieke bijeenkomsten, waarbij beweging en gedragsverandering centraal staan. De ambitie reikt ook verder dan Noord-Limburg alleen, al ligt daar volgens Ron voorlopig de focus. "Vergrijzing speelt in heel Nederland. We willen onze activiteiten stap voor stap uitbreiden, en kijken daarbij ook naar andere regio's."

Volgens Ron en Savan is het mooi om te zien dat voeding verbindt: mensen gaan altijd met een grote glimlach op het gezicht en een hoofd vol inspiratie weer naar huis. "Een van onze trouwste bezoekers is een weduwnaar die nooit voor zichzelf kookte", vertelt Savan. "Hij komt naar bijna al onze activiteiten omdat hij er - volgens eigen zeggen - iets leert, het gezellig vindt en nieuwe mensen ontmoet. Het doet echt iets met zijn vitaliteit en levenskracht. Dat is fantastisch om te zien. Samen is gewoon leuker."

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.

UNIEKE KANS OM JOUW POSITIE TE VERSTERKEN!

Op 9, 10 en 11 juni ben je weer van harte welkom op GreenTech Amsterdam! Op dit moment zijn wij druk bezig met de laatste voorbereidingen, maar de verwachtingen zijn hoog. We rekenen opnieuw op een sterk internationaal deelnemersveld, we bieden een inhoudelijk programma dat inspeelt op de grootste uitdagingen in de sector en er is veel focus op kwaliteit: hoogwaardige bezoekers, vooraanstaande exposanten, relevante connecties en inhoudelijke verdieping.

In drie dagen tijd komen professionals uit de hele wereld samen om de nieuwste ontwikkelingen in de tuinbouwtechnologie te ontdekken. Niet alleen telers, toeleveranciers en studenten, maar ook investeerders en overheden. We verwachten 520 exposanten en bezoekers uit maar liefst 120 landen. Voor jou als Nederlandse bezoeker ligt de kracht van GreenTech vooral in de combinatie van internationale exposure met lokale relevantie. Je krijgt direct toegang tot wereldwijde innovaties en trends, zonder ver te hoeven reizen. Daarnaast zijn de Nederlandse koplopers in tuinbouwtechnologie van de partij en bieden wij praktisch toepasbare kennis op thema's als duurzaamheid, teeltoptimalisatie en energie. En ook de start-ups op het NL Paviljoen zijn zeker een bezoek waard!

Maar we organiseren ook een speciale NL Summit voor Nederlandse tuinbouwprofessionals. Met dit event willen we de Nederlandse tuinbouwsector verbinden rondom

innovatie en duurzaamheid. We bieden inspirerende sessies waarin toonaangevende spelers trends, cases en oplossingen delen. Tijdens de NL Summit laten we zien hoe slimme techniek, van automatisering tot data-gedreven beslissingen, kan helpen om werk veiliger, aantrekkelijker en duurzamer te maken, zonder in te leveren op kwaliteit of rendement. En binnen het thema PURE verkennen we hoe gezonde producten hand in hand kunnen gaan met werk dat klopt voor de mensen die het elke dag doen.

Verder is GreenTech ook de plek voor bedrijven om speciale momenten te vieren. Denk aan jubilea, zoals het 60-jarige bestaan van VB Group, maar ook mensen die jarenlang voor deze ondernemingen hebben gewerkt en met pensioen gaan, of een prestatie hebben geleverd en in het zonnetje mogen worden gezet.

Juist voor Nederlandse telers en andere professionals bieden we dus een unieke kans om hun positie in een snel veranderende markt te versterken. Je blijft op de hoogte van de laatste ontwikkelingen en innovaties, kunt je netwerk versterken met zowel internationale als nationale spelers en inspiratie opdoen om je eigen business toekomstbestendig te maken.

Kortom: we verwachten een editie die niet alleen groot is, maar vooral impactvol en toekomstgericht. Een moment en event waar je gewoon bij wilt zijn als belangrijke speler in de tuinbouw.

Mariska Dreschler
is Director Horticulture
GreenTech Global



ERKENNING UIT DE PRAKTIJK

Unlock lighting intelligence is de winnaar geworden van de HortiContact Innovatie Award 2026. De innovatie van Signify / Philips Horticulture LED Solutions kreeg daarmee de meeste stemmen van beursbezoekers en andere vakprofessionals. Een echte sectorprijs dus en dat is ook exact wat organisator HortiContact met de award beoogt: erkenning vanuit de praktijk waar de innovatie ook daadwerkelijk wordt toegepast.

52

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Signify / Johan Seijbel

De HortiContact Innovatie Award wordt jaarlijks toegekend op basis van stemmen uit de glastuinbouwsector zelf. Daarbij draait het puur om waardering 'uit het veld'. Stemmen kon voorafgaand aan, tijdens én na vakbeurs HortiContact via de website en dat werd ook veelvuldig gedaan.

De HortiContact Innovatie Award moet vernieuwende producten en concepten een podium geven binnen de glastuinbouwsector, zo laat Lucas van 't Hof, Head of Cluster Agri & Horti bij Easyfairs weten. "Door het vernieuwde, brede stemproces krijgen innovaties extra aandacht en worden oplossingen gestimuleerd die bijdragen aan efficiënter, duurzamer en toekomstbestendig kweken en telen. Bovendien willen we de sector motiveren om te blijven innoveren. Tijdens de uitreiking is het mooi om te zien hoe blij de winnaars zijn wanneer hun inzet wordt erkend en beloond."

Meer betrokkenheid

Innovaties worden voorafgaand aan de beurs aangemeld en beoordeeld, waarna een selectie van genomineerden wordt gepresenteerd aan de sector. Nieuw dit jaar was dus het langere stemtraject. Er kon niet alleen voorafgaand en tijdens de beurs worden gestemd, maar ook nog tot een periode na afloop. "Hierdoor blijft de zichtbaarheid van innovaties langer bestaan en wordt de betrokkenheid van de sector vergroot", licht Van 't Hof toe. Volgens hem heeft de award vooral waarde als erkenning én als versneller van innovatie. "Het gaat niet alleen om zichtbaarheid, maar ook om inhoudelijke validatie vanuit de markt: de stem van de sector zelf bepaalt welke innovatie het meest wordt gewaardeerd. Voor HortiContact draagt de award bij aan een bredere ambitie om innovatie binnen de glastuinbouw actief te stimuleren. Door innovaties structureel te presenteren



en te laten beoordelen door de sector, ontstaat er meer aandacht voor oplossingen die inspelen op actuele uitdagingen zoals energie-efficiëntie, watergebruik, automatisering en datagedreven teelt.”

De genomineerde innovaties laten daarbij goed zien waar de sector naartoe beweegt, meent Van 't Hof: “Van intelligente belichtingssystemen en klimaatsturing tot oplossingen voor watermanagement en plantgezondheid. De diversiteit in de inzendingen onderstreept dat innovatie in de glastuinbouw steeds breder en integraler wordt benaderd.”

Intelligente oplossingen

Unlock lighting intelligence werd zogenoemd de winnaar van 2026. Het product van Signify bestaat uit intelligente belichtingsoplossingen voor de glastuinbouw, die multi-channel Philips LED's, een be-

sturingssysteem en slimme algoritmes combineren om de lichtomstandigheden te optimaliseren. Deze oplossingen helpen telers om hun lichtstrategie te optimaliseren, terwijl de operationele complexiteit vermindert, de opbrengst toeneemt en de kosten dalen.

“We zijn ontzettend trots op deze erkenning,” zegt Gonneke Gros, Global Sales Leader bij Philips Horticulture LED Solutions. “Intelligente belichting neemt echt complexiteit weg bij telers. Door data en slimme algoritmes te gebruiken, kunnen we de belichting in real-time optimaliseren, waardoor telers hogere opbrengsten en betere kwaliteit behalen en tegelijkertijd besparen op energieverbruik en operationele kosten.”

Efficiënter werken

Signify bouwt met de innovatie voort op decennia

aan onderzoek naar de impact van licht op gewasgroei. "Door licht af te stemmen op gewasbehoefte, energieprijzen en marktvraag krijgen telers meer grip op hun teelt en kunnen zij gericht sturen op opbrengst en energieverbruik. De technologie helpt telers om efficiënter te werken en beter om te gaan met schommelingen in energie en productieomstandigheden. Daarmee sluit de innovatie aan op actuele thema's binnen de glastuinbouw, zoals energie-efficiëntie, voorspelbaarheid en datagedreven teelt.

'INNOVATIE WORDT STEEDS BREDER EN INTEGRALER BENADERD'

54

De winnaar van de HortiContact Innovatie Award werd op een persoonlijke manier bekendgemaakt. In plaats van een traditioneel moment op de beursvloer werd Signify bezocht op de eigen bedrijfslocatie. Lucas van 't Hof, Head of Cluster Agri & Horti bij Easyfairs, overhandigde de award persoonlijk aan de winnaars. Gonneke Gros: "Dit is een enorme erkenning voor alle efforts van ons team. Zeker als je weet dat er allerlei professionals uit de markt op je hebben gestemd. Het is voor ons belangrijk, wij geloven in die toekomst, wij geloven dat het van licht naar systemen gaat, naar meer apps, dat er meer controle komt voor telers."

Tweede en derde plaats

De tweede plaats van de HortiContact Innovatie Award 2026 ging naar Zoecore met ZOECORE, dat wateropname, opbrengst en plantweerstand verbetert en tegelijk middelen bespaart. Van der Ende Group behaalde de derde plaats met Airmix Active, een hybride ontvochtigingssysteem voor jaarronde vochtigheidsregeling, betere klimaatuniformiteit en hogere energie-efficiëntie.





55



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

HORTICONTACT 2027 PAKT DOOR MET NIEUW CONCEPT

In 2027 wordt de Innovatie Award opnieuw uitgereikt. De genomineerden worden dan opnieuw gepresenteerd tijdens HortiContact in Evenementenhal Gorinchem. De beurs vindt plaats op 17 en 18 februari 2027. Daarbij wordt het vernieuw-

de concept van afgelopen jaar, waarin kennis, ontmoeting en beleving samenkomen, verder uitgebouwd na de positieve reacties van bezoekers en exposanten. Kijk voor meer informatie over HortiContact op www.horticontact.nl.

CIRCULAIRE MESTSTOFFEN



Arjan Dukker

Voor chrysantenteler Arjan Dukker is met de hand oogsten niet iets wat hij nog regelmatig doet. Vandaag doet hij het wél, op nadrukkelijk verzoek van de fotografe, en het kost hem zichtbaar moeite. Hij moet flink wat kracht zetten om de planten uit de grond te trekken. "Zag je hoe vast ze staan? Dat is een goed teken. Het betekent dat de wortels diep én breed zitten. En ze zijn heel mooi wit, daar word ik blij van!"

Tekst: Ton van der Vliet

Fotografie: Astrid Grootsholten

Waar Dukker ook blij van wordt is dat het hem lukt om steeds duurzamer te werken. Zoals met de inzet van de circulaire meststoffen van GreenSwitch® die hij betreft van Van Iperen. De omslag kwam toen hij een keer een kijkje kon nemen bij de biogasinstallatie in Hardenberg, waar dierlijke mest wordt omgezet in de vloeibare meststof GreenSwitch kaliumnitraat. "Ik was diep onder de indruk van dat proces en het onderliggende verhaal. 'Hier moet je wat mee doen', was mijn eerste reactie."

Wereldprimeur

Sander Vermeer is technisch specialist bemesting/ Biostimulanten & Productmanager Biostimulanten bij Van Iperen en kan haarfijn uitleggen hoe duurzaam en nagenoeg CO₂-neutraal de productie van dit product is. We hebben hier te maken met een heuse wereldprimeur, waarbij met nieuwe technologie organische mest wordt omgezet in nitraatmeststoffen. Vermeer: "Ammonium wordt uit de mest gehaald, waarna bacteriën de ammonium omzetten in kaliumnitraat, dat in vloeibare vorm aan de planten kan worden toegediend." De mest is eerst vergist voor de winning van biogas, wat vervolgens als groen gas het net op stroomt. Kortom, een duurzaam proces op meerdere fronten. Het energieverbruik is 90 procent lager vergeleken bij traditionele kunstmestproductie én het maakproces vindt op Hollandse bodem plaats. Dat scheelt onder andere transportkosten. En het maakt je minder afhankelijk van ontwikkelingen op de wereldmarkt, die, zoals de laatste tijd wel blijkt, best turbulent kunnen zijn.

Geen 'energieslurper'

De kwekerij van Dukker Chrystanten in Bleiswijk meet 32.600 m² en is aangesloten bij het collectief van Zentoo. Dukker (51) begon ooit bij zijn vader in de zaak – "ook toen al chrysanten" – en ging in 2000 op eigen benen staan. Hij heeft bewust gekozen voor een niche in de markt en kweekt nu zes unieke rassen pluischrysanten. "Wij

VERKLEINEN FOOTPRINT



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!



57



Rob van den Broek

werken doorlopend aan het verduurzamen van onze productie. Met investeringen in onder andere LED-belichting, energiedoeken, insectengaas en zonnepanelen. Elk stukje dat kan bijdragen aan onze duurzaamheidsdoelstellingen is meegenomen, zo staan wij d'r in. Dat geldt dus ook voor circulaire meststoffen. Ik vind het mooi om aan mensen die op de tuin komen te vertellen dat we gewoon koeienmest voor die planten gebruiken en dat ze daar goed op groeien. Veel mensen denken dat de tuinbouw een grote 'energieslurper' is en het met duurzaamheid niet zo nauw neemt. Dan vind ik het belangrijk te laten zien dat wij met de sector echt wel heel goed bezig zijn."

Terwijl Arjan Dukker met een bos chrysanten in handen voor de foto poseert, zijn Sander Vermeer en Rob van den Broek tussen het gewas druk in overleg. Van den Broek is kwaliteitsmanager bij Zentoo, waarbij inmiddels 14 kwekers zijn aangesloten. Met 24 locaties en ruim 110 hectare aan



Sander Vermeer

bloemen werken ze er hard aan om het beste Europese kwaliteitsmerk chrysanten te maken. Bemesting is daarbij uiteraard constant een punt van aandacht. Bij het bekijken van de oogst is Van den Broek tevreden. "De groei zit er goed in", zo constateert hij "en ook de kleur ziet er goed uit. Het kopblad is bovendien mooi groen; dat kan bij bepaalde soorten soms wat geel of bruin worden door te veel zonlicht." Over het werken met circulaire meststoffen laat hij zich intussen graag bijpraten door Vermeer. Binnen Zentoo is Dukker voorlopig nog de enige kweker die circulaire meststoffen gebruikt. Van den Broek: "Het is een interessante ontwikkeling. We

praten er binnen Zentoo veel over en proberen ook om andere kwekers in die richting te bewegen. Op het terrein van grond en bodem zijn er nog vele stappen te zetten. Maar we kunnen uiteraard niemand dwingen."

'Alles in één keer kapot'

Dukker steekt niet onder stoelen of banken dat hij zich soms verwondert over de terughoudendheid van zijn collega-kwekers als het gaat om het gebruik van meststoffen én bodembeheer. Vooral het gemak waarmee collega's hun grond stomen is hem soms een doorn in het oog. "Met diverse biostimulanten houden wij de grond vitaal en in balans. En dat zónder te stomen. Stomen kost onnodig veel energie. Onkruid hoeft geen probleem te zijn, als je maar kort op de bal zit. Een kwestie van schoon werken en het gewoon tijdig weghalen. Ik verbaas me erover dat sommige kwekers een jaar lang biostimulanten in de grond stoppen en al dat leven met stomen dan weer in één keer kapot maken."

Met een positief verhaal over duurzaam grondgebruik probeert Dukker andere kwekers ook zover te krijgen. Eén belangrijk argument wint daarbij aan belang, dat is de prijsontwikkeling van duurzame meststoffen. Toen hij er vier jaar geleden voor het eerst mee kennismakte waren die een factor van maar liefst vier of vijf keer duurder dan traditionele meststof. Voor veel ondernemers was dat nog een brug te ver. Intussen wordt dat verschil snel kleiner, nu klassieke meststoffen in rap tempo duurder worden door gestegen energieprijzen. Terwijl tegelijkertijd de fabriek in Hardenberg door verdere verfijning van het proces en opschaling de prijs juist heeft kunnen verlagen. Vermeer: "We hebben veel geld in die installatie gestopt, en hebben schaal nodig om samen met telers de footprint te verkleinen en zo de toekomst groener te maken. En opschalen kan makkelijk. Er zijn koeien genoeg, mest is er altijd, dus aan de aanvoer ligt het niet. Voor de plant maakt het niet uit, die neemt z'n voeding gewoon op, ongeacht waar die vandaan komt. Om de vergroening door te zetten hebben we dus meer telers als Arjan nodig, die bereid zijn hun nek wat verder uit te steken en het verhaal te vertellen."



'CIRCULAIRE MESTSTOFFEN
PASSEN UITSTEKEND BIJ
**VERDUURZAMING IN DE
CHRYSAANTENTEELT'**



**OXIN
GROWERS**

Samen vooruit, zelf aan het stuur!

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

De manier om schimmels te bestrijden

Bifasto®

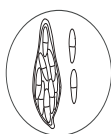


fig A. Erysiphaceae
(Echte meeldauw)

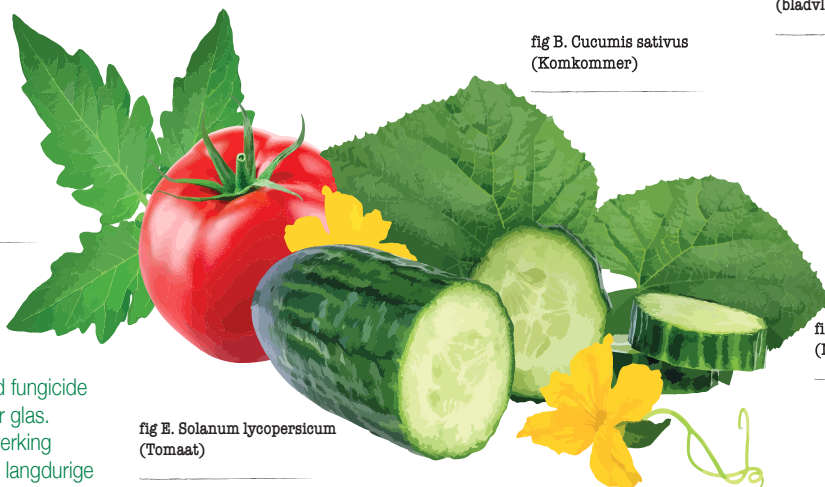


fig E. Solanum lycopersicum
(Tomaat)

fig B. Cucumis sativus
(Komkommer)



fig D. Cladosporium fulvum
(bladvlekkenziekte)



fig C. Didymella bryoniae
(Mycosphaerella)

Bifasto is een breedwerkend fungicide voor meerdere teelten onder glas. Door zijn uitstekende duurwerking geeft Bifasto het gewas een langdurige bescherming tegen o.a. echte meeldauw, Cladosporium en Mycosphaerella.

FOOTPRINT BRENGT DISCUSSIE ÉN RICHTING

De footprint houdt de glastuinbouw bezig. Dat merk je in gesprekken, bijeenkomsten en aan de keukentafel. Tegelijkertijd kijken ondernemers er lang niet allemaal hetzelfde naar. In de praktijk zie ik twee werelden.

De eerste wereld bestaat uit ondernemers die overtuigd zijn van het belang van duurzaamheid. Tijdens het Horti Footprint Event was dat duidelijk merkbaar. Er werd gesproken over ambities, dilemma's en vervolgstappen. Tegelijkertijd hoorde ik daar ook iets anders: het gevoel van zoeken. Ondernemers die zichzelf herkennen als de eerste duurzame generatie. Al onderweg, maar nog niet altijd zeker hoe ze footprint concreet en werkbaar kunnen inzetten binnen hun bedrijf.

Daarnaast is er een tweede wereld. Die van de ondernemer die vooral bezig is met zijn product. In een informeel gesprek met een teler kwam het onderwerp footprint ter sprake. Zijn reactie was terughoudend. Zijn focus ligt op kwaliteit, teelt en afzet. Duurzaamheid is voor hem geen doel op zich, maar een randvoorwaarde: het moet terugkomen in de kostprijs. Zo niet, dan houdt het op.

Dat verschil merk je direct. Gesprekken kunnen schuren. Wat voor de één een strategische keuze is, voelt voor de ander als een extra belasting. Het kost tijd, geld en energie, terwijl de opbrengst niet altijd direct zichtbaar is. Als adviseur is het dan belangrijk om niet in de verdediging te schieten, maar te

blijven luisteren en verbinden.

Toch is er beweging. Subsidies zorgen voor interesse, al ligt het tempo lager dan tijdens de energiecrisis. In 2022 en 2023 zette de sector in korte tijd grote stappen, bijvoorbeeld met de overstap naar full LED-belichting. Die urgentie is nu minder voelbaar. Het gevolg is een ontwikkeling die meer geleidelijk verloopt en minder eenduidig is.

Wij hebben de wijsheid niet in pacht. Wat we wel steeds opnieuw zien: inzicht helpt. Duurzaamheid is geen los thema, maar onderdeel van de bedrijfsstrategie. Het begint met een eenvoudige vraag: waar sta je nu en waar wil je naartoe? Daarbij gaat het al lang niet meer alleen om energie of CO₂, maar om het hele bedrijf. Van teelt en middelen tot water en logistiek.

Werken met een footprint vraagt in het begin om extra inzet. Het kost tijd en geld. En de vraag is terecht: wat levert het op? In de praktijk zien we dat juist inzicht rust geeft. Het maakt zichtbaar wat er al gebeurt, waar een bedrijf staat en welke vervolgstap logisch is. Daar ligt voor mij de brug tussen die twee werelden. Niet door iedereen te overtuigen, maar door inzicht te bieden dat helpt bij het maken van keuzes. Dat is de kern: een ondernemer die staat voor zijn product én werkt aan een toekomstbestendig bedrijf. En misschien nog belangrijker: dat ondernemers daarin hun eigen tempo en koers bepalen, zolang ze maar weten waar ze staan én waar ze naartoe willen.

61

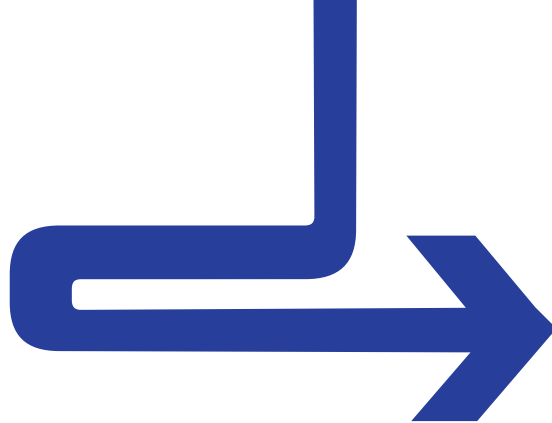
Chris Boers

is bedrijfsadviseur glastuinbouw
bij aaff



BOUWEN AAN TOEKOMST VAN ZAADLOGISTIEK





De afdeling Operations in De Lier vormt het kloppend logistieke hart van groente- en fruitveredelingsbedrijf Rijk Zwaan. Jaarlijks worden hier miljoenen zaden verwerkt, bewerkt en verpakt. Het bedrijf zet hierbij sterk in op innovatie en automatisering. Het doel is om ook in de toekomst een stabiele en betrouwbare partner te kunnen blijven voor telers. Vorig jaar werd wat dit betreft een grote stap voorwaarts gezet, met de ingebruikname van het Seed Connect Centre. Met name de verregaande automatisering van de interne logistiek is een huzarenstukje.

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: Sharon Schouten

Rijk Zwaan hoort tot de top van de internationale groente- en fruitveredelingsbedrijven. Alle groente- en fruitzaden die op locaties wereldwijd worden geproduceerd, worden getransporteerd naar het Westland. Om precies te zijn naar Rijk Zwaan Operations in De Lier. Alle binnenkomende zaden doorlopen een uitgebreid proces. "Bij ontvangst controleren we de zending, checken we bijbehorende documentatie en doen we de eerste kwaliteitstoetsen", vertelt Jonna de Hoog, manager van Rijk Zwaan Operations. "Ook schonen we het zaad – we halen onkruid en andere vervuiling eruit – en sorteren de zaden op grootte, vorm en gewicht. Daarnaast voeren we – afhankelijk van het gewas, kwaliteit en klantwensen – verschillende bewerkingen uit. Zo voorzien we zaden soms van een gekleurde laag, zodat ze herkenbaar zijn voor telers. Ook pilleren we de zaden; er komt een kleilaagje omheen, zodat ze allemaal eenzelfde vorm hebben. Dit maakt het voor telers gemakkelijker om machinaal te zaaien."

Wanneer een partij alle benodigde behandelingen heeft ondergaan, wordt deze verpakt. Rijk Zwaan Operations beschikt over een uitgebreide verpakingsafdeling. "We verpakken zaden in folie, papier en blik en leveren deze af in klein- en grootverpakkingen. Er gaan bij ons zelfs complete pallets weg.

We versturen orders naar dochterbedrijven van Rijk Zwaan, distributeurs en afnemers in meer dan honderd landen."

Blik op de toekomst

Rijk Zwaan Operations kijkt nadrukkelijk vooruit: er wordt continu gewerkt aan innovatie en vernieuwing. Dit gebeurt onder meer via automatisering en standaardisatie. "We willen ook in de toekomst een betrouwbare partner blijven wat betreft het leveren van groente- en fruitzaden. Om dat te bereiken, moet je blijven vernieuwen en ervoor zorgen dat de stabiliteit en betrouwbaarheid van je processen gewaarborgd blijft. Stilstand is immers achteruitgang. Daarnaast vinden we het belangrijk om onze 200 medewerkers bij Operations zoveel mogelijk in te zetten op onderdelen waar zij echt een verschil kunnen maken."

In 2025 zette het bedrijf hierin een grote stap voorwaarts, met de ingebruikname van het Seed Connect Centre op de campus van Rijk Zwaan in De Lier. "Voorheen voerden we als Rijk Zwaan Operations onze werkzaamheden voor vrijwel alle gewassen uit op één locatie in De Lier met nog wat ruimte op onze locatie in Maasdijk voor het ver- en bewerken van bulkgewassen als kool en spinazie", vertelt De Hoog. "We wilden de diverse werkzaamheden

echter op twee hoofdlocaties in De Lier uitvoeren, deze 'spiegelen'. Op die manier creëer je een stukje risicospreiding: doet zich een calamiteit voor op een bepaalde locatie, dan kunnen de processen op de andere locatie gewoon doorgaan. Dat vergroot de leverbetrouwbaarheid richting klanten. In het Seed Connect Centre worden zaden opgeslagen en be- en verwerkt. En naast het voordeel van risicospreiding creëren we met deze nieuwe locatie ook ruimte voor verdere groei."

De verhuizing van een deel van de machines van de locaties in De Lier en Maasdijk naar het Seed Connect Centre was een immense klus. Het totale proces nam ongeveer anderhalf jaar in beslag. "Dat kwam mede omdat wij met hele geavanceerde en veelal grote machines werken. Het kostte flink wat werk om deze te ontmantelen en te verplaatsen. Ook was het puzzelen op welk moment de verhuizing het beste kon plaatsvinden; we moesten ons dan immers wel een capaciteitsdip in onze operationele processen kunnen veroorloven."

Zelfrijdende karretjes

De interne logistiek in het Seed Connect Centre is volledig geautomatiseerd; een staaltje innovatie van de bovenste plank. "De locatie beschikt over een groot magazijn van 12 meter hoog met 8000 opslaglocaties", zegt De Hoog. "Automatisch

geleidevoertuigen, zogenoemde AGV's, pikken aangeleverde partijen op en brengen deze naar het magazijn. En wanneer een partij een bewerking moet ondergaan, halen de zelfrijdende karretjes deze in het magazijn op en brengen de partij naar de betreffende afdeling. Na afloop halen ze 'm ook weer op. Dit verloopt volledig automatisch en systeemgestuurd. Daarmee sparen we veel handmatige bewegingen uit bij onze operators. Naast de AGV's beschikken we over automatisch rijdende hoogbouwtrucks, die in het magazijn grote kuubsdozen op hoogte kunnen oppikken en neerzetten."

De manager benadrukt dat de verregaande automatisering een andere werkwijze vraagt van de operators. "Voorheen had iedereen die op een heftruck zat zijn eigen systematiek voor het oppikken en afleveren van partijen. Nu maakt het besturingssysteem hier een planning voor. Daar moet je als individu wel op durven vertrouwen. Dat kost tijd en is even wennen voor medewerkers." De Hoog geeft aan dat de medewerkers hebben meegedacht over het ontwerp en de inrichting van de nieuwe locatie. "Je kunt een heleboel bedenken, maar het moet ook passen in de praktijk. Daarom betrekken wij altijd mensen van de werkvloer bij een dergelijk project", zegt ze. "Door ingebruikname van het Seed Connect Centre moesten we de afdelingen en teams op





**'JE KUNT EEN HELE-
BOEL BEDENKEN, MAAR
HET MOET OOK PASSEN
IN DE PRAKTIJK'**



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

de verschillende Operations-locaties anders indelen. Wij hebben onze medewerkers hierbij intensief begeleid en goed gekeken wat iemands wensen waren. We vinden het belangrijk dat iedereen op zijn of haar plek zit en gemotiveerd is en blijft.”

Aanpassing softwaresystemen

Ook op andere vlakken timmert Rijk Zwaan Operations volop aan de weg, om te komen tot een toekomstbestendige bedrijfsvoering. Zo wordt gewerkt aan de overgang van één integraal ERP-systeem – een computersysteem dat

bedrijfsprocessen integreert – naar verschillende softwareapplicaties die passen bij specifieke bedrijfsprocessen. Naast een ERP-systeem gaat het hierbij onder andere om een Warehouse Management Systeem (WMS) voor het logistieke domein en een Manufacturing Execution System (MES) voor de bewerkingsprocessen. “Deze ontwikkeling draagt bij aan het verder standaardiseren, automatiseren en verbeteren van de betrouwbaarheid van onze processen. Dit alles met als doel ook de toekomstige vraag goed aan te kunnen en klanten op de juiste manier te kunnen blijven beleveren.”

SLIMME WARMTE VOOR HIGHTECH KAS

Thermeleon schaaft de productie van de eerste passieve Warmtebatterij voor hightech kassen verder op. Met deze innovatie helpt het bedrijf de glastuinbouw om duurzamer en energiezuiniger te telen. "De vraag vanuit de sector groeit sterk en we zijn nu volop bezig om productie, implementatie en team mee op te schalen", zegt oprichter Jildou de Jong. Rabobank ondersteunt het bedrijf met kennis, netwerk en financiering.

Tekst: Annemarie Gebrandy
Fotografie: Sharon Schouten



De eerste passieve Warmtebatterij van Thermeleon, speciaal ontwikkeld voor hightech kassen, mag een wereldprimeur uit Nederland worden genoemd. Het systeem draagt bij aan een stabiel kasklimaat en betere gewasgroei, helpt de glastuinbouw richting klimaatneutraliteit en levert telers een flinke besparing op hun energierekening op. Thermeleon bevindt zich volop in de schaalfase, zegt De Jong. "We werken aan verdere opschaling van de productiecapaciteit en het team, zodat we een groter aantal hectares per jaar kunnen bedienen en de groeiende vraag vanuit telers kunnen invullen."

Efficiënte voedselabriek

Jildou de Jong voerde in 2015 naast haar studie technische natuurkunde aan TU Delft een project voor een klimaatcomputerbedrijf uit. Daar ontdekte ze hoe geavanceerd kassen zijn. "Ik kwam erachter dat 80 procent van de hightech kassen wereldwijd door Nederlandse bedrijven wordt gebouwd", vertelt ze in haar kantoor in de Rotterdamse Van Nellefabriek. "Ik realiseerde me dat we hiermee 's werelds meest efficiënte voedselabriek hebben. Dat betekent dat we flink kunnen bijdragen aan een klimaatneutrale glastuinbouw wereldwijd."

68

In 2020 zette De Jong samen met bouwkundige Liesanne Wieleman Thermeleon op, waarmee ze een passieve Warmtebatterij op basis van Phase Changing Materials (PCM) speciaal voor hightech kassen ontwikkelde. "Overdag smelt het materiaal door het broeikaseffect, 's nachts kristalliseert het weer, waarbij warmte vrijkomt", legt ze uit. "Zo koelt de Warmtebatterij de kas overdag door overtollige warmte op te slaan en geeft die 's nachts weer af, als het koud is. Op die manier maak je optimaal gebruik van de kas als energiebron." De technologie voorkomt ook hitte- en koudestress bij gewassen. "Het kasklimaat wordt homogener en doordat de ramen minder open hoeven, lekt er minder warmte en CO₂ weg. Dat scheelt energie en draagt bij aan een betere gewasgroei."

Groeiende interesse

De Jong merkt dat de interesse voor de Warmtebatterij

vanuit de sector flink toeneemt. Dat komt mede doordat de technologie inmiddels op grotere schaal in de praktijk draait en positieve resultaten laat zien. "We hebben de Warmtebatterij op een grootschalige 1-hectare opstelling bij Koppert Cress verder kunnen ontwikkelen, samen met directeur Bart van Meurs van Division Q. Daar is de technologie bewezen binnen een lichtminnende potplantenteelt. Daarnaast realiseren we momenteel ook de eerste integraties bij groentetelers."

De installatie bij Koppert Cress fungeerde als een 'living lab'. Naast de Warmtebatterij is een uitgebreid netwerk van sensoren aangebracht. Daarmee kan nauwkeurig het verschil voor én na installatie worden gemeten en de impact op klimaat, temperatuur en warmte-afgifte in kaart worden gebracht, aldus De Jong. "Samen met de teler is ook gekeken naar optimale instellingen, zoals schermgebruik en raamstanden. Deze praktijkdata vormen een belangrijke basis voor verdere uitrol." Elke kas vraagt daarbij om een eigen aanpak. "We hebben de Warmtebatterij geschikt gemaakt voor verschillende kastypen en ontwikkelen per situatie een passende integratie."

De Warmtebatterij is, anders dan een traditionele batterij, dankzij PCM volledig passief. "Je bent niet afhankelijk van netcapaciteit en kan zelfs de netbelasting verlagen", legt De Jong uit. "Telers besparen er 15 tot 30 procent mee op hun energierekening, mede doordat er nauwelijks operationele kosten zijn. En dankzij overheidssubsidies op de investeringskosten is de businesscase extra aantrekkelijk."

Kennis breed delen

Thermeleon werkt actief samen met onderzoeksinstituten als TNO, Wageningen University & Research en Delphy en partijen als Royal Lemkes en Greenport West-Holland, om telers op de hoogte te brengen van de resultaten van de Warmtebatterij. Dat is relevant voor de sector om meer inzicht te krijgen in de technologie, aldus De Jong. "De Warmtebatterij moet niet als losse oplossing worden gezien, maar als onderdeel van het totale energiesysteem in de kas. Door samen te werken, zorgen

WARMTEBATTERIJ IN HET KORT

De Warmtebatterij is de eerste grootschalige passieve PCM-Warmtebatterij voor hightech kassen ter wereld. Een passieve Warmtebatterij op basis van PCM werkt

zonder extra stroomverbruik of gas en kan netbelasting verlagen. Telers besparen met de Warmtebatterij gemiddeld 15 tot 30 procent op hun energierekening.



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

'WARMTEBATTERIJ IS ONDERDEEL VAN HET TOTALE ENERGIESYSTEEM'

we ervoor dat kennis breder wordt gedeeld, adviseurs de technologie begrijpen en implementaties soepeler verlopen." Demonstraties en events spelen hierin een belangrijke rol.

Innovatielening

De ambitie is om de komende periode de productie en uitrol verder op te schalen. Anderhalf jaar geleden kreeg Thermeleon een innovatielening van Rabobank en de bank hielp het bedrijf aan een adviseur om de Warmtebatterij verzekeraar voor alle hightech kastypen te maken. Verder werd Thermeleon ondersteund met kennis en netwerk. De Jong: "Rabobank heeft een enorm netwerk en weet welke telers innovatief zijn. Daardoor konden we ons product presenteren aan investeerders en partijen uit de sector."

Volgens Sander Peltenburg van Rabobank heeft de organisatie financiële oplossingen in huis voor elke levensfase van een bedrijf. "We volgen Thermeleon al geruime tijd. De innovatie kan van grote waarde zijn voor de glastuinbouw. De sector streeft ernaar om in 2040 volledig klimaatneutraal te produceren en netto energie te leveren

aan de omgeving. Dan zijn dit soort oplossingen heel belangrijk. Met de innovatielening ondersteunen we bedrijven als Thermeleon in een vroege fase."

Druk vanuit retail

Hoewel er internationale interesse voor de Warmtebatterij is, ligt het accent voorlopig vooral op Nederland. Vanuit de retail ontstaan zowel bij groenten als potplanten steeds strengere CO₂-eisen richting telers. Grote klanten van groenten en potplanten, zoals Albert Heijn, Lidl en IKEA, hebben zichzelf de doelstelling opgelegd om de CO₂-uitstoot in de keten richting 2030 met 70 tot zelfs 100 procent te reduceren, aldus De Jong. Daarnaast lopen de energiebelasting en energiekosten sterk op. "Dat legt enorme druk op de sector en versnelt de vraag naar oplossingen die direct energie besparen."

Thermeleon levert de Warmtebatterij inmiddels gefaseerd aan een groep nieuwe telers en werkt toe naar grootschalige implementaties. "Met zowel nationale als internationale aanvragen is de focus om het komende jaar ook de productie en het team verder mee op te schalen", besluit ze.

Contact

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

Aan dit nummer werkten mee:

Mario Bentvelsen / Chris Boers / Mariska
Dreschler / Roger Engelberts / Annemarie
Gerbrandy / Harm Koningen / Ank van Lier
/ Shirley van der Linden / Miranda Schenk /
Lise Schregardus / Jacco Strating /
Maaïke Strating / Ton van der Vliet

Coverfoto:

Lianne Torn-Boschman / Salted by Salt

Fotografie:

AgroEnergy / FreshWater / GreenTech /
Astrid Grootsholten / Schenkeveld /
Sharon Schouten / Johan Seijbel / Signify /
Silverfood Universum / Svensson /
Sorcha Tijmons / Lianne Torn-Boschman /
Unsplash

Vormgeving:

Diseno Vormgeving

Druk:

Vellendrukkerij BDU

Uitgever:

Jacco Strating

**Samenwerken met of
adverteren in KAS?**

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

Abonnement

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

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

KAS Media

KAS Media richt zich specifiek op 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 verveelvoudigd, 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
verstrekke gegevens worden daarom enkel
gebruikt ter uitvoering van de gesloten
sales- en/of abonnementenovereenkomst
en om u te informeren over relevante
activiteiten en diensten van KAS.



AI, PLATFORMS & DIGITALISERING

De volgende reguliere uitgave van KAS
verschijnt eind september. Wil je een bijdrage
leveren aan dit magazine met een artikel,
advertentie of combinatie van beiden? Of heb
je redactionele tips? Neem dan contact met ons
op via info@kasmagazine.nl. Daarnaast maken
we dit najaar een extra uitgave die volledig in
het teken staat van AI, platforms & digitalisering.
Wat zijn de laatste ontwikkelingen op dit vlak?
Hoe onderscheiden de diverse platforms
zich? Welke innovaties maken de kracht van
AI zichtbaar? En welke producten en diensten
maken het leven van tuinbouwondernemers
gemakkelijker? Wil je ook deelnemen aan dit
speciale magazine? Neem dan contact op met
uitgever Jacco Strating via jacco@kasmagazine.nl.

STEUN ONS TEAM

KOM IN BEWEGING TEGEN ALS

Op zaterdag 15 augustus zwemmen collega's, telers en vrienden van ACRES, Growers United en Schenkeveld twee kilometer tijdens A Local Swim Westland in De Lier.

Niet alleen voor de sportieve uitdaging, maar vooral voor een doel dat ons van dichtbij raakt. Met een team van 30 zwemmers zetten we ons in voor meer aandacht en onderzoek naar ALS. Samen maken we het verschil.

Elke donatie telt

Help jij mee? Scan de QR-code en steun de strijd tegen ALS.



ACRES



ALS
Stichting ALS Nederland

Ontmoet in slechts drie dagen de internationale tuinbouw community

RAI AMSTERDAM
9 - 11 JUNI 2026



GreenTech focust op de vroege stadia in de tuinbouwketen en de actuele uitdagingen waar telers mee te maken hebben.

WAAROM GREENTECH AMSTERDAM 2026 BEZOEKEN?

- Maak kennis met meer dan **12,100 professionals uit de tuinbouwsector** en **520+ exposanten** uit de hele wereld.
- Ontdek oplossingen voor de tuinbouw, kom meer te weten over **de laatste innovaties** en laat je inspireren.
- **Meer dan 80 kennissessies.**
- Focus op **AI/robotica, duurzaamheid** en **Biobased**.

120+

Nationaliteiten

520+

Internationale
exposanten

12,100+

Professionals
in de tuinbouw