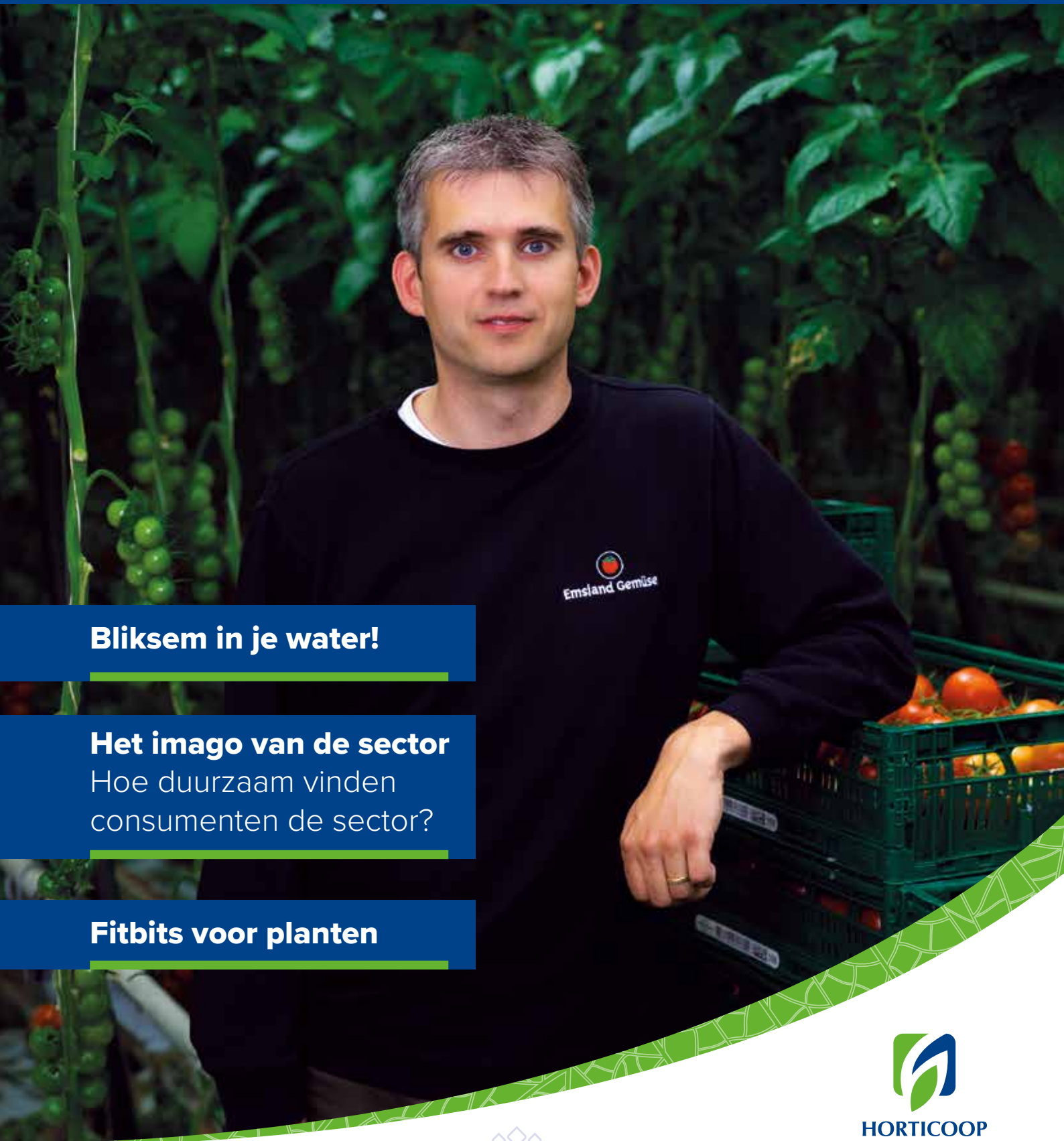


BLAD



Een uitgave van investeringscoöperatie Horticoop

Jaargang 3 - **Editie 3**



Bliksem in je water!

Het imago van de sector

Hoe duurzaam vinden consumenten de sector?

Fitbits voor planten



HORTICOOP
SAMEN GROEIEN

Inhoudsopgave

Emsflower floreert met innovaties in de tuinbouw	4
Groen groeien Horticoops diepe wortels in de duurzaamheidstransitie	8
Is groen kopen nog wel groen?	10
Groene investeringen Horticoops investeringsstrategie voor een bloeiende (glas)tuinbouwsector	14
Vijf veelgestelde vragen over Horticoops participaties	16
Leden in vogelvlucht	17
HortiHeroes Hét ontwikkelingsplatform waar helden groeien en bloeien	18
Een fitbit voor planten Horticoop investeert in de slimme technologie van Vivent	20
Van papier naar praktijk Het koplopersprogramma van Skytree	24
Twee vliegen in één... flits VitalFluid brengt de kracht van bliksem naar de kassen	26
Even voorstellen: Patrick Groeneveld	30
Horticoop Technical Services en Tuinbouw Jongeren Oostland	32
Een perfecte samenstelling Horticoop verwelkomt CE-Line	35
Investeringsfondsen slaan handen ineen met Horticoop	36
Made in China?	40
Horticoop verkoopt Lensli	41
De bedrijven van Horticoop	42

Coverbeeld: **Tom Kuipers** van Emsflower

Voorwoord

Horticoop is in beweging. Na de transitieperiode van inkoop-coöperatie naar investeringscoöperatie is een nieuwe fase aangebroken: de fase waarin Horticoop impact maakt. Impact die bijdraagt aan een duurzame toekomst van de tuinbouwsector, zodat de sector kan blijven groeien en aan de toenemende vraag naar voedselproductie kan helpen voldoen. Deze editie van BLAD staat dan ook in het teken van impact maken.

Horticoop doet dat door investeringen te doen. Door de bedrijven uit ons portfolio te activeren. En door scherp te zijn op ons eigen handelen. Daarom heeft Horticoop een Impact- en ESG-beleid geïntroduceerd; een raamwerk dat ons helpt bij het maken van verantwoorde keuzes met oog voor mens en milieu. U leest er alles over in deze editie van BLAD.

Vivent, VitalFluid en CE-Line, de bedrijven die recent aan ons portfolio zijn toegevoegd, voldoen zonder twijfel aan Horticoops Impact en ESG-beleid. We zijn zeer verheugd over deze investeringen en stellen de partijen graag aan u voor (p.20, p.26 en p.35). Zoals het een coöperatie betaamt, zoekt Horticoop de samenwerking op. Bij investeringen die we doen trekken we dan ook samen op met andere investeerders. Deze co-financiers vertellen in deze editie over hun intrinsieke motivatie om de sector te beïnvloeden. Daarnaast hebben we veel andere partijen bereid gevonden om hun inzichten met ons te delen. Zo spraken we Bloemenbureau Holland over het imago van de sector, vertellen enthousiaste HortiHeroes waar volgens hen kansen liggen om invloed uit te oefenen en licht Tuinbouw Jongeren Oostland toe op welke manier de jongere generatie zich hard maakt voor de sector. Tot slot leest u in deze uitgave op welke manier onze leden Tom Kuipers en Jan van der Harg impact maken. Door de bijdragen van al deze partijen is er een magazine boordevol inspiratie tot stand gekomen, en daar ben ik als nieuw lid van de Horticoopfamilie ontzettend trots op!

Ik wens u veel leesplezier met deze editie van BLAD!

Patrick Groeneveld

Algemeen Directeur Horticoop
sinds 1 november 2023



Colofon

Coördinatie
La Plume Media

Redactie
La Plume Media
Alex Molendijk
Aniecke van Litsenburg
Jamie 'Aljpassa'
Maxime Leinders
Marieke de Wildt
Michiel Lievense
Milou Alkema
Saskia van de Sanden
Veerle Focke

Productie
La Plume Media
Carmen Veltman

Vormgeving
La Plume Media
Amrita Bawa
Max Levenbach
Marten Köpp

Fotografie
David Brand
Studio Flabbergasted

Drukwerk
RAD, Dordrecht

Emsflower floreert met innovaties in de tuinbouw



Een van Emsflowers kassen in Ethiopië



Tom Kuipers, Managing Director

Emsflower, een van de grootste tuinbouwbedrijven in Europa, staat bekend om zijn voortdurende quest naar duurzamere methoden. Deze nadruk op innovatie is geen verrassing, aangezien Managing Director Tom Kuipers gelooft dat innovaties de sleutel zijn tot succes. Met Emsflower laat deze duurzaamheidspionier zich continu uitdagen om innovatieve, milieuvriendelijke oplossingen te ontwikkelen voor zijn bedrijf, en daar vervolgens anderen mee te inspireren.

Met een geschiedenis die teruggaat tot 1954, toen je opa Emsflower oprichtte om het later over te dragen aan je vader, ademt Emsflower het karakter van een familiebedrijf. Was het voor jou een uitgemaakte zaak om actief te worden binnen dit bedrijf?

“Mijn moeder zei altijd tegen ons: ‘Ga niet de tuinbouw in. Dat betekent zeven dagen per week hard werken, kijk maar naar jullie vader!’. Aanvankelijk volgde ik haar advies op door een andere studie te kiezen. Uiteindelijk bleek de liefde voor het tuindersvak echter sterker dan gedacht, en in 2003 sloot ik me alsnog aan bij het familiebedrijf. Dat was het moment dat we uitbreidden naar Duitsland. De afgelopen 20 jaar zijn voorbijgevlogen, ik werk met veel plezier voor Emsflower. Niet in de minste plaats omdat de tuinbouw een prachtige sector is.

Emsflower ontleent zijn naam aan een samensmelting van ‘flower’ en ‘Emsbüren’, de plaats in Duitsland waar een belangrijk deel van jullie bedrijf is gevestigd.

Hoe grensverleggend zijn jullie?

“Mijn opa begon het bedrijf in Twente, op slechts twee kilometer van de Duitse grens. Het bedrijf groeide, en onder leiding van mijn vader breidde het flink uit, tot het moment kwam dat daar in Twente geen ruimte meer voor was. Nederland kent strikte bestemmingsplannen voor glastuinbouw, terwijl in Duitsland meer ruimte is en soepelere regels gelden voor agrarische ontwikkelingen. Zodoende verhuisden onze kernactiviteiten naar Emsbüren. Daarmee was de eerste stap naar internationale bedrijfsvoering een feit. En, omdat we van huis uit geleerd hebben om over grenzen te kijken, zijn we ongeveer drie jaar geleden gestart in Ethiopië. We hebben daar 43 hectare verworven, met daarop tien hectare aan foliekassen waarin we geraniums en andere stekken kweken. Deze stekken worden vervolgens in Emsbüren geplant, waar ze kunnen uitgroeien tot volwaardige planten. Zo hebben we de totale productieketen van onze planten in eigen hand. De natuurlijke omstandigheden in het Afrikaanse land geven de stekjes een sterke start. Hoewel het op het eerste gezicht misschien niet duurzaam lijkt om de stekjes op grote afstand te kweken, is het dat wel. Door de stekjes in Ethiopië te produceren hoeven we in de winter niet kunstmatig te belichten en verwarmen, waardoor we veel CO₂-uitstoot besparen. Het transport van de stekjes vergt natuurlijk energie, maar

door ze veelal te vervoeren in het bagageruim van passagiersvluchten beperken we ook daar onze voetafdruk. Opgeteld is de energie die we gebruiken met productie in Ethiopië slechts een fractie van het energievolume dat nodig zou zijn geweest voor het telen ervan in Emsbüren. Door plantveredeling in eigen beheer te hebben, leggen we een goede basis voor planten die een natuurlijke, mooi vertakte groei hebben en daarnaast minder behoefte hebben aan gewasbescherming. Dat maakt dat we op een milieuvriendelijkere manier kunnen produceren en tegelijkertijd de kwaliteit van onder andere onze chrysanten en geraniums kunnen garanderen.”

Ook hier in Europa maken jullie je sterk voor milieuvriendelijkere productiemethoden. Sterker nog, jullie experimenteren volop, zoals met hydroponische tomaten. Hoe gaat dat?

“Dat is inderdaad een leuk project! We experimenteren met het kweken van tomaten op water, zodat er geen substraten meer nodig zijn voor de teelt. Dat is een duurzamer alternatief, omdat er minder grondstoffen nodig zijn waardoor ook de CO₂-uitstoot minder is. Het kweken gaat voortvarend en we leveren inmiddels al vier soorten verschillende – en lekkere! – tomaten aan lokale supermarkten rondom Emsbüren. Nu de tomatenteelt succesvol is, onderzoeken we of we ook voor paprika’s en sla alternatieve technieken kunnen inzetten.”

Een mooi voorbeeld van een duurzame toepassing in jullie bedrijf! Emsflower staat bekend als vooruitstrevende organisatie als het gaat om duurzame initiatieven.

Hoe komen jullie aan dat imago?

“We experimenteren graag. We hebben bijvoorbeeld een installatie waarmee we groen afval omzetten in stroom. De vrijgekomen restwarmte gebruiken we om de kwekerij te verwarmen. Toen we daar in 2010 mee begonnen was dat zo baanbrekend dat zelfs Angela Merkel onze installatie kwam bekijken! Vorig jaar hebben we fors geïnvesteerd in een nieuwe installatie, die vier keer meer groene stroom produceert en dubbel zoveel warmte genereert als de eerste installatie. Door deze biocentrale zijn we volledig losgekoppeld van het gasnetwerk. Zowel de verwarming als het elektriciteitsverbruik zijn nu volledig fossielvrij. We produceren zelfs meer energie dan we nodig hebben. Dat overschot >



Een inblik in de houtverbrandingsinstallatie

leveren we aan het net en wordt verdeeld onder huishoudens. Een theoretische schatting leert ons dat we daarmee zo'n 10.000 huishoudens van duurzame energie voorzien. Daar ben ik best trots op!”

Dat is inderdaad een indrukwekkend getal. Wat doen jullie verder om duurzaamheid in te bedden in jullie processen?

“Op dit moment werken we aan een methode om de CO2 die vrijkomt bij verbranding van snoeihout, afkomstig van landschapsonderhoud, op te vangen in onze biocentrale. Bij verbranding komt evenveel CO2 vrij als bij compostering, met het voordeel dat we het na verbranding goed kunnen opvangen, filteren en kunnen omzetten in vloeibare vorm. Die vloeibare vorm willen we op de markt brengen als biogene CO2. Het kan voor verschillende doeleinden worden gebruikt, bijvoorbeeld bij het produceren van frisdrank. CO2 heeft sowieso onze aandacht. Een andere toepassing die ons bezighoudt, is een Duits project waarbij wordt gekeken naar mogelijkheden om duurzame kerosine te produceren met behulp van synthetische brandstof. Deze brandstof wordt vervaardigd uit groene waterstof en groene CO2. Als dit van de grond komt wordt het mogelijk om CO2-neutraal te vliegen. Een maatschappelijk verantwoorde ontwikkeling waar Emsflower graag een steentje aan bijdraagt door de daarvoor benodigde CO2 leveren.”

Maatschappelijk verantwoord ondernemen gaat verder dan alleen duurzaamheid; het gaat hand in hand met het sociale aspect. Hoe zie jij dat?

“Als ondernemer draag je verantwoordelijkheid voor het welzijn van je omgeving en medewerkers. Emsflower heeft geïnvesteerd in

een bedrijfshotel voor onze seizoenmedewerkers zodat zij goede huisvesting hebben als ze bij Emsflower werken. Het hotel bevindt zich bij onze locatie in Emsbüren. Voorheen was het lastig om de seizoenmedewerkers te huisvesten. Met de 150 moderne appartementen en plek voor 300 medewerkers die het hotel biedt, zijn we ervan verzekerd dat ze een comfortabel onderkomen hebben en eenvoudig – lopend of op de fiets – naar hun werk kunnen.”

"Onze installatie was zo baanbrekend dat zelfs Angela Merkel kwam kijken"

Tom



Emsflower biedt huisvesting aan haar seizoenmedewerkers



Emsflower loopt voorop in het doorvoeren van innovaties. Dat geeft vast een luxepositie als het gaat om het op de hoogte blijven van de laatste ontwikkelingen. Weten partijen jullie goed te vinden of zijn jullie zelf actief in het benaderen van innovatieve ketenpartners?

“Vaak is het een combinatie. Het voordeel van een groot bedrijf zijn, is dat men je vrij snel opzoekt met nieuwe producten. Er worden dan ook relatief veel innovaties bij ons aangedragen. Daarnaast blijven we natuurlijk ook zelf actief nadenken hoe we bepaalde veranderingen willen realiseren. Zo beschikken we over een afdeling die zich bezighoudt met veredeling en het ontwikkelen van nieuwe soorten planten, en hebben we een werkplaats waar we nieuwe machines ontwerpen en daar prototypes voor maken. We schakelen ook vaak de hulp in van anderen om een idee te realiseren. Zo hebben we samen met een plaatselijk bedrijf een multifunctioneel watersysteem ontwikkeld. Dat systeem bewaart en beschermt de gewassen niet alleen, maar maakt ook het in- en uitladen van planten in de kas makkelijker. Zo'n systeem bestond nog niet, maar nu wel! Onze planten kunnen daardoor nu via één systeem water en gewasbescherming ontvangen en gemakkelijk verplaatst worden. Ideaal! Andere grote tuinbouwbedrijven hoorden hiervan en zijn ook naar dit lokale bedrijf gestapt om soortgelijke watersystemen en interne logistieke oplossingen aan te schaffen. Dat is een positieve ontwikkeling. Eigenlijk is deze samenwerking een voorbeeld van de samenwerkingen die ook met Horticoop worden nagestreefd. Ook daar is een win-winsituatie het doel.”

Over Horticoop gesproken: wat betekent de coöperatie voor jou?

“Emsflower is sinds lange tijd verbonden aan Horticoop. De transitie naar investeringscoöperatie bracht de nodige veranderingen teweeg. Om nauw contact te houden en goed geïnformeerd te blijven, ben ik lid geworden van de ledenraad. Zo zie ik waar de coöperatie naar toe gaat en hoe het zich ontwikkelt. Neem bijvoorbeeld de inspanningen om het contact met en tussen kwekers te bevorderen. Dat contact mag wat mij betreft nog intensiever worden! Ik hoop dat de nieuwe innovaties, het uitbouwen van de community en investeringen in veelbelovende bedrijven bijdragen aan een sterke positie van Horticoop. Als er uit de samenwerking innovaties en nieuwe producten voortkomen waar telers wat aan hebben, is het doel bereikt.”

De tuinbouwsector is, net als Emsflower, continu in ontwikkeling. Welke verwachtingen heb je voor de toekomst van de tuinbouwsector?

“Het is een uitdagende periode. Vooral voor kleine bedrijven die moeite hebben met duurzame investeringen is het een lastige tijd. Maar, te midden van deze uitdagingen liggen volop kansen voor verandering. Je wordt haast gedwongen om te blijven vernieuwen, omdat er steeds meer aandacht is voor zaken als gewasbescherming, energiegebruik en arbeidsomstandigheden. Met voortdurende inzet voor verbetering ben ik ervan overtuigd dat we op de goede weg zijn. Ik zie een veelbelovende toekomst voor de tuinbouwsector.” ■



De biocentrale waar snoeihout wordt verbrand en wordt omgezet in vloeibare CO2

Groen groeien

Horticoops diepe wortels in de duurzaamheidstransitie

Horticoop investeert in een duurzame toekomst voor de (glas)tuinbouwsector en geeft hier sturing aan met het Impact- en ESG-beleid, een raamwerk voor het maken van verantwoorde beslissingen met oog voor mens en milieu. David Brand, Manager Communicatie & Community van Horticoop, legt uit waarom verduurzaming noodzakelijk is en welke kansen het biedt om samen te groeien.

David: “Als tuinbouwsector maken we wereldwijd veel impact. Tuinders leveren een belangrijke bijdrage aan het oplossen van het wereldvoedselprobleem en, met de sierteelt, aan het levensgeluk van miljoenen mensen. Tegelijkertijd staat de sector momenteel voor meerdere grote uitdagingen. Denk aan het gebruik van fossiele brandstoffen, dat zowel CO2-uitstoot als financiële afhankelijkheid voor de tuinders met zich meebrengt. Ook worden rest- en afvalstoffen nog niet altijd circulair verwerkt, wat in sommige gevallen kan zorgen voor bodem- en grondwaterverontreiniging.”

Voortrekkersrol

De uitdagingen waar de sector voor staat vragen om een duurzame transitie. David: “Om de sector klaar te maken voor de toekomst moeten we productiemethodes ontwikkelen en toepassen waarmee we als sector onze ecologische voetafdruk verkleinen. Er zijn veel kansrijke bedrijven die fantastische oplossingen kunnen bieden voor uitdagingen waar de (glas)tuinbouwsector momenteel voor staat, wanneer ze kunnen rekenen op de sector kennis, de reputatie, het kapitaal en het netwerk van Horticoop en de achterban. Bij Horticoop zien we de transitie als een kans voor de hele sector, en het is aan ons als coöperatie om hierin een voortrekkersrol te vervullen.”

David Brand, Manager Communicatie & Community van Horticoop

Impact- en ESG-beleid

Horticoop heeft zijn duurzaamheidsambities vastgelegd in het Impact- en ESG-beleid, een raamwerk voor het nemen van verantwoorde beslissingen vanuit bewustwording over de impact van de sector op mens en milieu. ESG staat voor 'Environment', 'Social' en 'Governance', ofwel milieu, mens en bestuur. Deze factoren vormen mede het uitgangspunt bij keuzes voor nieuwe investeringen. De positieve impact van potentiële partners wordt gedurende het investeringsproces in kaart gebracht. Daarnaast wordt de verduurzaming van de bedrijven binnen het portfolio getoetst aan de hand van de ESG-criteria – criteria die de positieve bijdrage voor mens, milieu en goed bestuur meetbaar maken.

Met het duurzaamheidsbeleid draagt Horticoop bij aan vier Social Development Goals van de Verenigde Naties, doelen gericht op het aanpakken van urgente sociale, economische en milieukwesties. Horticoop concentreert zich op de SDG-doelen 'geen honger' en 'goede gezondheid en welzijn', door hoogwaardige groenteproductie te optimaliseren en gezond voedsel toegankelijker te maken. Daarnaast worden de doelen 'verantwoorde productie en consumptie' en het 'tegengaan van klimaatverandering' nagestreefd door negatieve effecten van teeltproductie te minimaliseren.

Missie: toekomstklaar telen

In het Impact- en ESG-beleid zijn de doelen en activiteiten van Horticoop opgetekend. David: “Horticoop investeert in innovaties die de noodzakelijke transitie van de glastuinbouw bevorderen of bijdragen aan de voedselzekerheid en het consumentenwelzijn, en tegelijkertijd zorgen voor financieel rendement voor onze leden. Met deze missie benadrukken we ons doel: een gezonde toekomst voor de (glas)tuinbouwsector.”

Samen groeien

Horticoop zet zich in voor zijn missie door de directe en indirecte positieve impact van de coöperatie te vergroten. David: “De investeringen van Horticoop dragen bij aan de stappen die telers kunnen zetten om hun productie duurzamer en toekomstbestendig te maken. Dankzij de expertise van onze leden en de toegang die zij geven tot een potentiële afzetmarkt, kunnen deze bedrijven hun innovatieve producten verder ontwikkelen.

Dit komt de leden ten goede omdat in hun behoefte wordt voorzien én ze rendement kunnen ontvangen wanneer besloten wordt dividend uit te keren.”

Meer meerwaarde

De inspanningen van de investeringscoöperatie werpen hun vruchten af op de hele (glas-)tuinbouwsector en de maatschappij. Duurzame technologieën maken het mogelijk om milieuvriendelijker te telen waardoor klimaatverandering wordt tegengegaan en er wordt bijgedragen aan een biodiversere en gezonde leefomgeving. Daarnaast vergroten duurzame alternatieven voor fossiele brandstoffen de leveringszekerheid van grondstoffen, en draagt innovatieve robotiseringstechniek bij aan de oplossing van het arbeidstekort.

Impactvolle investeringen

Horticoop investeert al in verschillende kansrijke bedrijven die technologische oplossingen ontwikkelen die de sector duurzamer en efficiënter maken. Zoals VitalFluid, de nieuwste aanwinst van Horticoop, dat met plasmawater een duurzaam alternatief biedt voor kunstmest. Of Vivent, nog een recente investering van Horticoop, ontwikkelaar van digitale gewasdiagnostiek dat in realtime de reacties van planten op verstoringen in het evenwicht tussen de plant en de omgeving meet. Andere voorbeelden zijn Skytree, het bedrijf dat technologie ontwikkelt om de kassen fossielvrij van CO2 te voorzien, en Blue Radix, dat telers door middel van AI helpt het teeltproces te optimaliseren voor een hogere opbrengst met minder grondstoffen.

Kruisbestuiving

David: “De (glas)tuinbouwteelt is momenteel een van de duurzaamste manieren om voedsel en sierteelt te kweken. Toch is lang niet iedereen zich hiervan bewust. Naast de duurzaamheidstransitie staat de sector dus ook voor een ander soort opgave: het overbrengen van ons verhaal. Wie zich verdiept in onze sector, ziet onze enorme positieve impact. De tuinbouwsector heeft de toekomst, waarin we blijven verduurzamen!”

Hoe Horticoop het duurzaamheidsbeleid in de praktijk vertaalt naar investeringen, leest u op pagina 14.

Is groen kopen nog wel groen?

Onderzoek laat zien hoe consumenten denken over duurzaamheid

Duurzaamheid wordt in steeds meer sectoren een doorslaggevend thema voor consumenten. Steeds vaker bepaalt het verhaal achter het product welke auto, spijkerbroek of chocoladereep wordt gekocht. Maar hoe zit dat met bloemen en planten? Bloemenbureau Holland liet het onderzoeken en gaat erover in gesprek met Glastuinbouw Nederland, de belangenorganisatie die ongeveer 70% van de Nederlandse glastuinbouw vertegenwoordigt.



Anne van der Wal, Project Manager Sustainability bij Bloemenbureau Holland



Quincy von Banniseht, Specialist Duurzaamheid bij Glastuinbouw Nederland

Afgelopen zomer liet Bloemenbureau Holland onderzoeken hoe consumenten duurzaamheid in de sierteeltsector waarderen. Anne van der Wal, Project Manager Sustainability bij Bloemenbureau Holland, en Quincy von Banniseht, Specialist Duurzaamheid bij Glastuinbouw Nederland, bespreken de resultaten.

Anne, laten we bij de kern beginnen. Wat heeft Bloemenbureau Holland laten onderzoeken?

Anne: “Bij Bloemenbureau Holland wilden we beter begrijpen hoe consumenten duurzaamheid in de sierteeltsector zien. Zien ze bloemen en planten als duurzame producten? Wat krijgen ze mee van verduurzaming in de kassen? En welke rol speelt duurzaamheid in het koopgedrag? Om deze en andere vragen te beantwoorden hebben we in Nederland, Duitsland, Frankrijk en Engeland bijna vijfduizend bloemen- en plantenkopers vragen voorgelegd over duurzaamheid. De inzichten uit het onderzoek hebben we gedeeld met spelers in de sector en grijpen we zelf aan om consumenten beter te kunnen inlichten over wat er speelt.”

Quincy, hoe staat Glastuinbouw Nederland als vertegenwoordiger van de sector tegenover het onderzoek?

Quincy: “Zeer positief! De resultaten maken inzichtelijk waar consumenten van sierteeltproducten zich zorgen over maken. Dit helpt siertelers zich bewust te worden van het imago van hun producten en biedt kansen om dat waar nodig te verbeteren. Ik ben dan ook blij dat Bloemenbureau Holland de resultaten breed heeft gedeeld met de spelers in het veld.”

En, hoe staat het ervoor met het imago van de sector?

Anne: “Iets meer dan 40% van de ondervraagden geeft aan de indruk te hebben dat de sierteeltsector verantwoordelijkheid neemt door te verduurzamen. Tegelijkertijd vindt ongeveer de helft van de consumenten dat de sector hierin vrij afwachtend is. Duitse en Engelse bloemen- en plantenkopers zijn daarover optimistischer dan die in Nederland en Frankrijk. Gemengde resultaten dus.”

Wat zegt het onderzoek over koopgedrag?

Anne: “Veel consumenten blijken het nog lastig te vinden om duurzame intenties te vertalen naar duurzaam koopgedrag. Zo zegt 89% van de ondervraagden te willen kiezen voor lokaal geproduceerde producten, terwijl 36% het daadwerkelijk doet. Ongeveer hetzelfde geldt voor de bereidheid om een meerprijs te betalen voor duurzamere producten. We hebben ook uitgevraagd welke barrières consumenten ervaren bij het maken van een duurzame keuze. Naast de hogere prijzen wordt vooral een gebrek aan kennis genoemd over de impact van de producten.”

Hoe zit het met het imago van bloemen en planten als product?

Anne: “We hebben een aantal deelnemers gevraagd om ook toe te lichten wat hun associaties zijn bij bloemen en planten. Hieruit blijkt dat consumenten zowel heel positief als negatief tegenover deze producten kunnen staan. Zo noemen ze dat bloemen en planten goed zijn voor het klimaat, de biodiversiteit en de mentale en >



fysieke gezondheid, en sommigen zelfs dat ze niet zonder bloemen of planten zouden kunnen leven. Maar er worden ook veel negatieve associaties genoemd, waaronder de korte levensduur van bloemen, bestrijdingsmiddelen, verpakkingen, waterverbruik en energieverbruik.”

Even terug naar de resultaten van het onderzoek. 40% van de consumenten heeft de indruk dat de glastuinbouw aan het verduurzamen is. Is dat terecht?

Quincy: “Dat beeld sluit aan bij de werkelijkheid – de sector is immers volop aan het verduurzamen en streeft ernaar in 2040 klimaatneutraal te zijn. De vraag is eerder of consumenten wel een compleet beeld hebben van alles wat kwekers doen op dit vlak. Ze zien vaak alleen het eindproduct, verpakt in een hoes of pot. Maar weten ze ook welke verduurzaming heeft plaatsgevonden voordat die bloem of plant in de winkel terechtkomt?”

Op welke manieren is de sector dan aan het verduurzamen?

Quincy: “Wat de consument waarschijnlijk niet weet, is dat steeds meer glastuinbouwbedrijven aardwarmte in plaats van aardgas gebruiken om hun kassen te verwarmen. Dat leidt tot fors minder CO₂-uitstoot. Ook zijn er veel kwekerijen die de warmte van de zon ’s zomers opslaan in ondergrondse waterlagen en ’s winters gebruiken voor de verwarming van hun kassen. En dan hebben we het nog niet gehad over het hergebruik van water, de inzet van biologische vijanden om ziekten en plagen te bestrijden en de opvang van

regen tijdens hoosbuien, waardoor wateroverlast in woongebieden wordt voorkomen. Dat zijn stuk voor stuk duurzame ontwikkelingen die bij het verhaal achter een bloem of plant horen.”

Toch vinden veel consumenten de sector nog afwachtend. Waaraan ligt dat?

Quincy: “Aan de bescheidenheid van veel glastuinbouwondernemers. Veel kwekers zijn zich niet bewust dat ze, met de duurzaamheidsmaatregelen die ze hebben getroffen, goud in handen hebben. Als ze bijvoorbeeld het verhaal over aardwarmte of de inzet van biologische vijanden zouden vertellen bij de verkoop van hun product, dan zou de consument een veel positiever beeld krijgen van de sector.”

Anne: “Het duurzaamheidsimago van de sector is momenteel nog vrij neutraal. Dat betekent dat er kansen liggen, maar dat we die als sector wel moeten oppakken. Want neutraal kan positief worden, maar ook negatief. Het is aan ons als sector om daarin bij te sturen en het verhaal van verduurzaming in de glastuinbouw over te brengen op de kopers.”

Wat kan de sector doen om het imago te verbeteren?

Anne: “Het verbeteren van het imago begint bij communicatie. We kunnen als sector wel verduurzamen, maar als we daar vervolgens niet over vertellen, dan doet het niets voor ons imago. Bij Bloemenbureau Holland vertegenwoordigen

we de sierteeltsector hierin. De uitkomsten van het onderzoek helpen ons beter te doorgronden wat consumenten bezighoudt en onze communicatie daarop af te stemmen. Zo hebben we laatst enkele publicaties tot stand gebracht in Margriet, Libelle, Flair en Volkskrant Magazine, om positieve aspecten van groen te belichten en een kweker aan het woord te laten over zijn inspanningen om duurzamer te telen.”

Wat is belangrijker? Duurzamer zijn of duurzamer lijken?

Quincy: “Duurzamer zijn! Als je alleen duurzaam wil lijken, doe je aan greenwashing, en dat is natuurlijk niet de bedoeling. Bovendien vallen bedrijven die greenwashen vroeg of laat door de mand. Kwekers dienen zich daarvan bewust te zijn, omdat hun gedrag bepalend is voor het imago van de sector. Gelukkig zie ik dat de ambities op dit vlak grotendeels oprecht zijn. De glastuinbouw die wij vertegenwoordigen, wil op verantwoorde wijze bloemen en planten kweken en heeft de ambitie om in 2040 klimaatneutraal te zijn.”

Anne: “Doorgaan met verduurzamen is inderdaad de meest effectieve manier waarop telers het imago van de sector kunnen verbeteren. Zoals in iedere sector is er een groep die voorop loopt, een groep die volgt en een groep die achterloopt. Maar alleen als uiteindelijk de hele sector verduurzaamt, kunnen wij consumenten een positief verhaal blijven vertellen. Ook omdat bijna de helft van de consumenten zich geen zorgen wil maken over de duurzaamheid van bloemen en planten.”

Leggen consumenten de verantwoordelijkheid dan bij de sector?

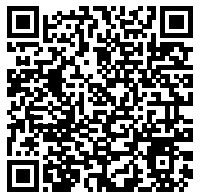
Anne: “Consumenten zijn zich bewust van hun verantwoordelijkheid, maar willen vooral dat het aankoopproces een leuke aangelegenheid blijft. Daarnaast ervaren de consumenten die een duurzame keuze willen maken, vaak verschillende obstakels. De meesten kunnen bijvoorbeeld niet beoordelen welk product op een verantwoorde manier geproduceerd is, en welke niet.

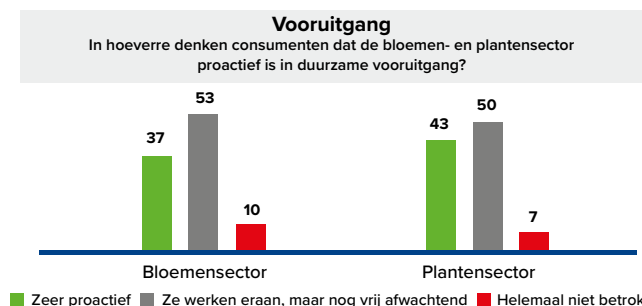
Ze verwachten daarom dat de productieketen – en elke schakel daarin – verantwoordelijkheid neemt, zodat ze met een gerust gevoel kunnen blijven winkelen.”

Quincy: “Als we ons als sector blijven inzetten voor verduurzaming, dan hoeven leuk en duurzaam helemaal geen tegenstelling te vormen. Wat overigens meespeelt is de betekenis van bloemen en planten voor de samenleving. Die is enorm! Zo tonen wetenschappelijke studies aan dat planten het welzijn van mensen positief beïnvloeden. In een groene omgeving is het productiever en gelukkiger werken. Planten hebben een positief effect op het herstel van patiënten in ziekenhuizen en zorgen voor betere luchtkwaliteit. Dat maakt het toch nóg leuker om bloemen en planten te kopen?”

Hoe blijft Bloemenbureau Holland in de gaten houden wat er speelt?

Anne: “Het onderzoek van afgelopen zomer is een momentopname. Vorig jaar hebben we een soortgelijk onderzoek uitgevoerd, waardoor we enigszins inzage hebben in de ontwikkelingen op lange termijn. Om ook op korte termijn het sentiment te kunnen volgen, zijn we gestart met een tweewekelijkse monitor. Dat wil zeggen dat we voortdurend onze vragenlijst voorleggen aan een kleine groep consumenten, om in de gaten te houden welke invloed actuele gebeurtenissen hebben. Tegelijkertijd volgen we nauwlettend hoe consumenten op bijvoorbeeld sociale media spreken over duurzaamheid rond bloemen en planten. Over enkele maanden verwachten we de eerste conclusies te kunnen trekken over trendontwikkelingen op korte termijn. Ik ben benieuwd wat we daarvan leren!” ■

i Benieuwd naar het onderzoek? Bekijk hier de samenvatting! 



Groene investeringen

Horticoops investeringsstrategie voor een bloeiende (glas)tuinbouwsector

Horticoop zoekt continu naar mogelijkheden om innovatieve bedrijven aan het portfolio toe te voegen en bedrijven binnen het portfolio te ondersteunen. De investeringscoöperatie doet dat aan de hand van een strategie die de duurzaamheidsambities integreert in het investeringsproces. Hoe dat precies in zijn werk gaat? We lichten het toe!

Er gaat heel wat vooraf aan een nieuwe investering. Voordat Horticoop in een bedrijf investeert, wordt de potentiële investering in verschillende stappen beoordeeld. Denk daarbij aan aspecten als technologie, team, marktomvang, omvang van de financieringsbehoefte en aansluiting op ons impact- en ESG-beleid. Een diepgaand traject dus, waarbij er doorgaans zo'n negen maanden zitten tussen de eerste kennismaking en het moment dat de investering wordt gedaan.

Beste oplossingen

Bedrijven die op zoek zijn naar kapitaal weten Horticoop goed te vinden. Niet alleen vanwege de financiële investeringen, maar ook vanwege Horticoops sector kennis, reputatie en netwerk. Dat betekent niet dat we achteroverleunen en wachten wie er aanklopt voor een investering. Horticoop zoekt ook proactief naar innovatieve bedrijven die het portfolio kunnen verrijken, voor een gebalanceerd portfolio van investeringen waarin verschillende risico-rendementsprofielen en impactthema's goed vertegenwoordigd zijn. Horticoop zoekt bedrijven die de beste oplossingen hebben voor de uitdagingen waar de (glas-)tuinbouwsector momenteel voor staat en investeert zowel in nieuwe, kansrijke en groeiende bedrijven als volwassen bedrijven.

Impactthema's

In samenwerking met de ledenraad van Horticoop zijn vier impactthema's geselecteerd die belangrijk zijn voor de beoordeling van potentiële investeringen: verkleining van de ecologische voetafdruk van de sector (duurzaamheid); efficiëntere omgang met grondstoffen, zoals water, licht, en kunstmest (grondstofmanagement); verbetering van gewasspecificaties voor hoogwaardigere, gezondere en duurzamere producten (gewasmanagement); en het tegengaan van het arbeidstekort en verlichting van de werkzaamheden door inzet van machines en slimme systemen (robotisering).

Impact in kaart

Horticoop evalueert aan de hand van een 'Impact Quick Scan' of een bedrijf bijdraagt aan een of meerdere van de vier impactthema's. Een potentiële investering wordt in deze stap beoordeeld op de vraag of er een match is tussen het bedrijf en de missie van Horticoop, ofwel: draagt dit bedrijf bij aan de noodzakelijke transitie van de glastuinbouw, en kan het tegelijkertijd zorgen voor financieel rendement voor onze leden?

Is het antwoord 'ja', dan wordt een 'Impact Assessment' uitgevoerd waarin de verwachte impact per thema in kaart wordt gebracht. Er wordt mede gekeken hoe de verwachte impact ook een positieve bijdrage zou kunnen leveren aan de andere portfolio-bedrijven, en welke risicofactoren moeten worden meegewogen.

Kansen verzilveren

Bij het succesvol doorlopen van het investeringstraject wordt een bedrijf onderdeel van het portfolio. Hier begint de beheerfase, waarin Horticoop de onderneming ondersteunt in het verzilveren van de kansen. Na een aantal jaren streven we naar een 'exit', de verkoop van de aandelen, met als gewenste resultaat: een oplossing voor een uitdaging in de glastuinbouwsector én een mooi financieel rendement.

ESG-criteria

Nadat een bedrijf de 'Impact Assessment' is doorgekomen, monitort Horticoop of de beoogde duurzame impact wordt gerealiseerd aan de hand van ESG-criteria. De ESG-criteria worden ook toegepast om de duurzame vooruitgang van bedrijven binnen het portfolio te meten. ESG staat voor 'Environment, Social', en 'Governance', oftewel milieu, mens en bestuur. Horticoop richt zich hierbij op het verkleinen van de ecologische voetafdruk van de sector, een veilig, gezond en inclusief werkklimaat, en goed bestuur en leiderschap.

i

Heeft u vragen over de investeringsstrategie van Horticoop? Wilco Schoonderbeek, Director Investments van Horticoop, beantwoordt ze graag via w.schoonderbeek@horticoop.nl

Vijf veelgestelde vragen over Horticoops participaties

Horticoop is een investeringscoöperatie geworden. Daarmee staat het vermogen van de coöperatie officieel op naam van de leden, in de vorm van participaties die inmiddels zijn toegekend. Een nieuwe structuur, die logischerwijs vragen kan oproepen. Daarom: vijf veelgestelde vragen over participaties.

1. Wat zijn participaties?

Participaties vertegenwoordigen het deel van een Horticoop-lid in het vermogen van Horticoop. Via deze participaties kun je als lid profiteren van de groei van het vermogen middels uitkeringen die de coöperatie van tijd tot tijd kan doen aan haar leden.

2. Wat heb ik aan de participaties?

De participaties vertegenwoordigen een deel in het vermogen van Horticoop. Horticoops vermogen wordt geïnvesteerd in bedrijven die oplossingen bieden voor de tuinbouw. Denk aan innovaties of technieken die tuinbouwbedrijven duurzamer, efficiënter en rendabeler maken. Met participaties profiteren leden direct van de investeringen in deze bedrijven. Want, naast de behoefte waarin wordt voorzien, delen de leden mee in de vermogensgroei van Horticoop. Ook kunnen participaties recht geven op dividend, wanneer wordt besloten dat uit te keren, en bepaalt de hoeveelheid participaties de hoeveelheid stemrecht binnen de coöperatie. Simpel gezegd: hoe meer participaties, hoe meer stemrecht en hoe meer dividend.

3. Ben ik aansprakelijk in het geval van verliezen voor Horticoop?

Horticoop is een coöperatie UA, ofwel een coöperatie met uitgesloten aansprakelijkheid voor de leden. Leden zijn dus niet aansprakelijk voor eventuele schulden of tekorten in de coöperatie. Ook in het geval van een eventueel faillissement zijn leden uitgesloten van aansprakelijkheid.

4. Vanaf wanneer zijn de participaties te (ver)kopen?

In de statutenwijziging van 21 maart 2023 is opgenomen dat participaties in de toekomst verhandelbaar gemaakt kunnen worden. Het doel is om twee jaar na de statutenwijziging het voorstel over het verhandelen van participaties volledig te hebben uitgewerkt. Dit betekent dat de participaties, bij instemming van de ledenraad, in 2025 verhandelbaar kunnen worden. De regeling geldt in eerste instantie voor huidige leden; alleen zij kunnen onderling participaties kopen of verkopen. In een later stadium wordt besloten of het ook mogelijk wordt om nieuwe leden aan te nemen die participaties kunnen kopen.

5. Waar vind ik hoeveel participaties ik heb?

Op het Horticoop Community Platform zien leden, nadat zij persoonlijk hebben ingelogd, het aantal participaties dat ze toegewezen hebben gekregen. Hier staat ook het totaal aantal uitstaande participaties op de laatste datum waarop deze pagina is bijgewerkt. Hiermee krijgen leden een beeld van hun deel in de ledenvermogensreserve.



Staat uw vraag er niet tussen? Stel hem dan gerust aan David Brand, Manager Communicatie & Community, via cooperatie@horticoop.nl

Leden in vogelvlucht

Wie Nederland van bovenaf bekijkt, ziet de kassen die het Hollandse landschap kenmerken. Dat levert bijzondere kaspanorama's op. Daarom dit keer in de rubriek Horticoop in beeld: leden in vogelvlucht, met hun kassen in een gla(n)srijke hoofdrol!



Een bijna magisch beeld van de 20 hectare geavanceerde kassen waarin Paprikakwekerij Carlo Zwinkels al van generatie op generatie gele paprika's teelt. Deze hoogvlieger in Wervershoof maakt gebruik van uiterst moderne glasopstanden en combineert dat met de nieuwste technieken om duurzaam te kunnen telen voor nationale en internationale markten.



Een bovenaanzicht van de kassen van Bunnik Plants, een toonaangevend Nederlands bedrijf dat gespecialiseerd is in de teelt van hoogwaardige pot- en tuinplanten. Ze leveren een breed assortiment aan groene producten aan zowel nationale als internationale markten.



Deze kassen behoren toe aan Maarel Orchids. Met 9.5 hectare aan glas scheppen ze in hun kassen de ideale omstandigheden voor de ruim 115.000 potorchideeën die er elke week gekweekt worden. En met succes, want Maarel Orchids bouwt al 40 jaar hechte relaties op met vooraanstaande retailers in Europa.

HortiHeroes: hét ontwikkelingsplatform waar helden groeien en bloeien

Fabienne van der Klugt-Gram,
Community & Startup Lead

Puck van Holsteijn,
Directeur

HortiHeroes werkt aan het aantrekken, verbinden en ontwikkelen van talent binnen én buiten de Food & Flower-industrie. Van studenten en start-ups tot ondernemende young professionals en ondernemers. Directeur Puck van Holsteijn en Community & Startup Lead Fabienne van der Klugt-Gram vertellen hoe zij de Food & Flower-industrie zien, waar het volgens hen aan schort in Nederland, en wat er nodig is om successen te kunnen boeken.

HortiHeroes is een innovatie-, start-up- en talentontwikkelingsplatform voor de Food & Flower-industrie. De missie? Talent aantrekken, verbinden en laten groeien om innovatie binnen de Food & Flower-industrie aan te jagen. Dit doet het innovatieplatform onder andere door nieuwe technologieën van startups en scale-ups met gevestigde bedrijven te verbinden, start-ups te helpen met markttoegang in de sector, en talenten binnen de Food & Flower-industrie

te helpen groeien door middel van programma's voor talentontwikkeling en ondernemerschap. HortiHeroes is gevestigd in World Horti Center, Naaldwijk. Dat is niet voor niets. Puck: "World Horti Center is hét kennis- en innovatiecentrum van de internationale tuinbouwsector, met jaarlijks tienduizenden nationale en internationale bezoekers. Mensen inspireren, kennis delen en co-creëren staan hier elke dag centraal. De combinatie van deze geweldige locatie

waar ondernemers, mensen uit het onderwijs, onderzoekers en de overheid samenwerken, en de positieve energie en frisse blikken van het team van HortiHeroes is uniek. Hier mogen we heel trots op zijn!"

Hand in hand

De ondersteuning bij markttoegang in de sector die HortiHeroes biedt, helpt start-ups groeien en bloeien. Een goed voorbeeld hiervan is Skytree: de onderneming die zich richt op een innovatieve technologie om CO2 uit de buitenlucht te halen. Skytree nam deel aan het HortiHeroes start-up-programma, en is inmiddels één van de bedrijven waar Horticoop onlangs in heeft geïnvesteerd. Een succesverhaal dus! En zo zijn er nog vele start-ups die zich sinds de oprichting van HortiHeroes in 2018 hebben ontplooid. "Wij geloven in de kracht van start-ups," aldus Fabienne. "Elk bedrijf kan innoveren, maar het voordeel van start-ups is dat zij nog niet op een spreekwoordelijke trein zitten die maar doordendert. Bedrijven die al lang actief zijn en processen vastgesteld hebben, zetten innovatie niet altijd voorop. Start-ups, daarentegen, zijn opgericht met als doel om een specifiek probleem op te lossen. Daardoor kunnen zij zich volledig storten op innovatie en het ontwikkelen van een oplossing. Tegelijkertijd hebben start-ups de gevestigde bedrijven hard nodig. Om hun product te kunnen testen, om hun eerste klant te vinden en uiteindelijk om te kunnen opschalen. Andersom hebben gevestigde bedrijven veel aan start-ups, aangezien ze vaak zelf geen ruimte hebben om te innoveren. Het is dus belangrijk dat de gevestigde orde en de pioniers de handen ineenslaan, om elkaar verder te helpen."

Niet lullen maar poetsen

Door de krachten te bundelen, kan de tuinbouwsector in Nederland effectief bijdragen aan wereldwijde vraagstukken, waaronder het vergroenen en voeden van de wereld op een duurzame manier. Puck: "Vanuit Nederland exporteren we niet alleen producten. Ook onze kennis en technologie wordt wereldwijd verspreid. Een fantastische ontwikkeling, want daardoor kan men in andere werelddelen ook lokaal duurzaam leren telen." Al is Nederland erg vooruitstrevend, toch schort het er hier en daar nog aan om de Food & Flower-industrie optimaal te laten floreren. Waaraan dat ligt? "Er is niet altijd ruimte om te investeren in nieuwe technologieën", zegt Fabienne. "Als ondernemer moet je rekening houden met wet- en regelgeving, en je hebt natuurlijk met een versproduct te maken, waardoor

het lastiger is om te experimenteren dan in veel andere industrieën. Gewassen kunnen bijvoorbeeld te maken krijgen met ziektes of insectenplagen, en er dient rekening gehouden te worden met het feit dat de groeicyclus van een gewas een jaar kan duren. Dan wordt het experimenteren uitgesteld. En dat vormt een uitdaging, want juist voor start-ups is het belangrijk dat ze in het eerste of tweede jaar pieken om echt door te ontwikkelen." Toch kent de tuinbouwsector ook voordelen ten opzichte van andere sectoren. Fabienne: "De tuinbouwsector is enorm ondernemend en heeft een 'niet lullen maar poetsen'-mentaliteit. Tuinders spreken duidelijke taal, komen snel in de actiestand en ondersteunen elkaar graag. Je merkt dat ondernemers elkaar graag naar een hoger niveau brengen. Dat helpt natuurlijk als je vooruit wil komen als sector!"

Naar buiten kijken

HortiHeroes richt zich niet enkel op het samenbrengen van mensen uit de tuinbouwsector, maar richt ook de blik naar buiten. Iets wat volgens Puck binnen deze sector nog niet heel vanzelfsprekend is. "Er zijn heel veel verbindingen binnen de tuinbouwsector. De meeste tuinders weten elkaar te vinden, en zoeken vaak binnen hun eigen netwerk naar samenwerkingsverbanden en oplossingen. Maar juist in de huidige economie is het zeer gunstig om ook te kijken naar start-ups en bijvoorbeeld net-afgestudeerden uit andere sectoren. Denk bijvoorbeeld aan de energiesector, of de maritieme industrie. Daar kunnen we in de Food & Flower-industrie veel van leren. Tijdens onze events zetten we dan ook met regelmaat sprekers op het podium waarbij je niet meteen de link zou leggen met de tuinbouwsector. Tony Chocolonely of Dopper zijn daarvan mooie voorbeelden. Dit zijn bedrijven die op creatieve wijze impact maken, zowel op commercieel vlak, als voor mens en planeet. Hier kan de tuinbouwsector zich door laten inspireren. We hebben bijvoorbeeld ook een partnership met Lely: een leverancier van landbouwmachines, waaronder melkrobots. Niet per se tuinbouwgericht, maar wel degelijk interessant omdat Lely zich bezighoudt met voeding en robotica. Zo blijven we verder kijken. Innovatie ontstaat immers vaak op plekken waar je het niet verwacht, en nog vaker door verschillende disciplines met elkaar te verbinden. Daar geloven wij heilig in bij HortiHeroes."





Wilco Schoonderbeek, Director Investments van Horticoop

Een fitbit voor planten

Horticoop investeert in de slimme technologie van Vivent

Horticoop investeert actief in bedrijven die zich inzetten voor een duurzame glastuinbouwsector. Vivent, wereldleider in de digitale gewasdiagnostiek, mag zich toevoegen aan het portfolio. De technologie die Vivent heeft ontwikkeld geeft telers meer inzicht in de gezondheid van hun planten tijdens de teeltcyclus. Wilco Schoonderbeek, Director Investments bij Horticoop, gaat in gesprek met Carrol Plummer, CEO en medeoprichter van Vivent, over wat de technologie kan betekenen voor de sector.



Carrol Plummer, CEO van Vivent

Wilco: “Carrol, bij Horticoop geloven we dat Vivent een belangrijke bouwsteen kan zijn in het datagedreven aansturen van de teelt in de glastuinbouw. Er is altijd veel nadruk gelegd op het meten en sturen van factoren die van invloed zijn op het gewas, maar jullie technologie is een van de weinige die het mogelijk maakt te sturen op de reactie vanuit het gewas zelf. Kun je daar wat meer over vertellen?”

Carrol: “Dat klopt! Vivent is een scale-up die zich bezighoudt met het continu monitoren van de gezondheid van planten. We hebben een technologie ontwikkeld waarmee telers realtime kunnen zien hoe hun planten ervoor staan. Aan het begin van de teeltcyclus wordt een kleine sensor aan de plant bevestigd, die vlak voordat de plant de kas verlaat weer wordt verwijderd. We maken gebruik van plantelektrofysiologie. Dat houdt in dat de sensor interne elektrische signalen van de plant oppikt. Planten gebruiken deze biologische signalen om hun groei en ontwikkeling intern te regelen en droogteproblemen of afweermechanismen te bewaken. De teler kan op deze manier gedurende de hele teeltcyclus de gezondheid van de plant in de gaten houden. Je kunt de sensor zien als een fitbit voor planten.”

Wilco: “Dat is ontzettend nuttig, want zo kunnen telers sneller ingrijpen als het dreigt mis te gaan. Voorheen konden ze pas maatregelen nemen wanneer de effecten van slechte omstandigheden op de plant met het oog waarneembaar werden. Met de technologie van Vivent krijgen ze dus rechtstreeks feedback over de interne omstandigheden van de plant.”

Carrol: “We kunnen de teler inderdaad op tijd waarschuwen. Bijvoorbeeld als de plant wordt aangevallen door plaaginsecten, wanneer er sprake is van een schimmelinfectie of op het moment dat er een tekort aan bepaalde voedingsstoffen is. Er worden dan meldingen uitgestuurd en de teler ontvangt tussentijdse rapporten om de hoogte te blijven van de ontwikkelingen.”

Wilco: “Een veelbelovende technologie die zal bijdragen aan betere kwaliteit en duurzaamheid in de glastuinbouw. Ik geloof dan ook dat Vivent een grote impact kan maken in de sector. Horticoops huidige portfolio bestaat voornamelijk uit bedrijven die al wat groter zijn. Vanuit de investeringsstrategie worden daar ook bedrijven aan toegevoegd die in een vroeger stadium zitten en waar we hoge verwachtingen van hebben. Daar is Vivent er een van.”

Carrol: “Wij zien ook veel potentie in deze samenwerking. Uiteraard verwelkomen we investeringen van elke investeerder die een bijdrage kan leveren aan Vivent, maar in het bijzonder krijgt de investering van Horticoop een warm onthaal. Het vergroot de kans dat we kunnen opschalen. Daarnaast kunnen we ons product met jullie expertise verbeteren en op een goede manier in de markt zetten. Daarbij is het een coöperatie van telers van veel verschillende soorten gewassen en met veel ervaring, ook buiten Nederland. We zien dus enorme voordelen in Horticoop als investeerder.”

Wilco: “Ik hoop dat we met deze samenwerking telers positief kunnen verrassen. Telers vertrouwen logischerwijs op hun ervaring. Een aanpak die jarenlang zijn vruchten afwierp. Het is dan een grote stap om over te gaan op datagedreven telen. Daarvoor moet je als teler vertrouwen hebben in de technologie.”

Carrol: “Dat klopt! Als ik hoor dat telers de adviezen van onze plantenwetenschappers hebben opgevolgd, geeft dat me een ontzettend goed gevoel. Zodra ze ons hun vertrouwen geven en daadwerkelijk betere resultaten zien, beginnen de ideeën vaak te stromen. Dan komen telers bij ons terug met andere ideeën, om nóg meer data op te halen. Wij geven ze dan weer de mogelijkheid om die ideeën te testen. De inzichten die daaruit voortkomen zijn leerzaam >



voor beide partijen. Telers zijn al experts, maar zijn altijd op zoek naar dat extra beetje expertise. Naar mijn mening heeft Nederland de beste telers ter wereld, en ik kijk er dan ook naar uit om samen te werken met de besten in het vak.”

“Door plantgedreven telen kun je ingrijpen in het teeltproces op basis van informatie die rechtstreeks van de plant komt”

Carrol



Wilco: “Dat is in het voordeel van zowel de teler als Vivent. Je moet telers alleen wel weten te overtuigen. Nieuwe technologieën brengen een andere manier van werken met zich mee. Werkwijzen worden soms van generatie op generatie doorgegeven, dat is heel persoonlijk.”

Carrol: “We zitten inderdaad echt in de kern van wat de teler doet. Van tevoren bedenk ik me daarom altijd of ons advies het minder riskant of juist riskanter maakt voor de teler. Telers zijn heel goede risicomangers. Ze nemen een grote beslissing aan het begin van de teeltcyclus – welk ras ga ik planten en hoe pak ik de teelt aan – en moeten zich daar tot het eind van de cyclus aan

vasthouden. Door met hen mee te denken over de risico’s, hopen we kostenbesparingen en betere opbrengsten te realiseren. Uiteindelijk maken we daarmee het levensonderhoud van de teler zekerder. Omdat telers een langetermijnvisie hebben, kunnen wij samen met hen meten welke impact onze technologie heeft op de duurzaamheid van de teelt.”

Wilco: “Dat klinkt als een mooie missie. Ik vind het altijd bemoedigend om te zien dat bedrijven op zoek zijn naar nieuwe innovaties en een nieuwe markt. Daarbij kan het waardevol zijn om krachten te bundelen. Wat dat betreft biedt Horticoop Vivent een groot netwerk met bedrijven waar veel mogelijkheden liggen.”

Carrol: “Absoluut! We zien zeker kansen om samen te werken met bedrijven waar Horticoop al in heeft geïnvesteerd. Blue Radix bijvoorbeeld, dat zich bezighoudt met AI-gestuurde teelt in kassen. We kunnen hen een extra informatiestroom bieden, waardoor de informatie die ze al verzamelen nog meer waarde krijgt. Uiteindelijk profiteert de teler daarvan.”

Wilco: “Uit zulke samenwerkingen kunnen inderdaad baanbrekende innovaties voortkomen. Niet alleen voor de glastuinbouw, maar voor de landbouw in brede zin. Dat maakt het enorm interessant! Als je een technologie hebt

ontwikkeld die ook kan worden toegepast in andere sectoren, is dat vanuit het oogpunt van een investeerder natuurlijk een groot pluspunt.”

Carrol: “Zeker! Een aantal bedrijven is daar al heel ver in. Telers die hightech-kassen runnen, lopen voorop in het datagedreven aansturen van hun processen. Wij kunnen ze daarin naar een nog hoger niveau tillen door meer informatie te geven die rechtstreeks van de planten zelf komt. Dan wordt het plantgedreven telen. Door onze technologie te combineren met andere innovatieve technologieën, kunnen we uitkomen op concepten die toepasbaar zijn in meer dan één sector en vergroten we onze impact.”

Wilco: “Daar kan Pymwymic, onze mede-investeerder, jullie ook in ondersteunen. Als impactinvesteerder van het eerste uur heeft Pymwymic een schat aan ervaring. Een heel mooie samenwerking waar zowel Horticoop als Vivent van kunnen profiteren.”

Carrol: “Pymwymic en Horticoop hebben ons al veel gebracht, zelfs al voordat de investering rond was. Samen hebben we de impact van onze technologie gemeten. Het was mooi om te zien hoe de teams als vanzelfsprekend samenkwamen en bereid waren vooraf al veel tijd in Vivent te steken. Heel bijzonder! De gecombineerde kennis van Pymwymic en Horticoop zal onze kans om impact te maken op duurzaamheid in de glastuinbouwsector vergroten.”

Wilco: “Het is inderdaad een mooie samenwerking en ik ben heel blij dat deze driehoek tot stand is gekomen! Ik kijk ernaar uit samen te bouwen aan een duurzame glastuinbouw, en ben ervan overtuigd dat de toekomst ons nog veel gaat brengen!” ■



De directie van Vivent, met van links naar rechts: Carl Rentes, Commercial Director; Carrol Plummer, medeoprichter en CEO, Nigel Wallbridge, medeoprichter en Executive Chairman, Andrzej Kurenda, Chief Scientific Officer



Van papier naar praktijk

Het koplopersprogramma van Skytree

Rob van Straten, CEO van Skytree

Skytree streeft verduurzaming van de glastuinbouwindustrie na door het opvangen van CO₂ uit de buitenlucht. De veelbelovende technologie waarin Horticoop in 2023 investeerde, is nu zover ontwikkeld dat het tijd is voor de volgende fase: testen in de praktijk! Daarvoor is het koplopersprogramma in het leven geroepen. Dit biedt tuinders de kans om als een van de eersten ter wereld de geavanceerde DDAC-technologie te testen in hun bedrijf. Een unieke kans waar Rob van Straten, CEO bij Skytree, met veel enthousiasme over vertelt.

Rob, even in het kort: wat doet Skytree ook alweer?

"Skytree is de ontwikkelaar en fabrikant van DDAC-units ('Decentralized Direct Air Capture'). Deze technologie is erop gericht om CO₂ uit de buitenlucht te filteren, waardoor een circulair systeem ontstaat. Met onze technologie kunnen we CO₂ uit de atmosfeer leveren aan de glastuinbouw om de plantengroei in kassen te stimuleren. De CO₂ die op dit moment wordt gebruikt, komt voort uit fossiele brandstoffen die op termijn zullen verdwijnen. Als we in de toekomst op een duurzame manier voedsel willen blijven verbouwen,

zal er een switch gemaakt moeten worden naar duurzame CO₂-productie. De technologie van Skytree biedt zo'n duurzaam alternatief."

Skytree maakt zich dus hard voor het verminderen en compenseren van CO₂-uitstoot. Hoe draagt het koplopersprogramma daaraan bij?

"Wij maken de techniek, maar die moet natuurlijk worden getoetst. Daarvoor hebben we een groep referentieklienten nodig; gebruikers bij wie we onze technologie kunnen testen en waarbij we data kunnen verzamelen over onze

systemen in de praktijk. Om zoveel mogelijk data te vergaren, zoeken we grote variëteit in de gewassen die verbouwd worden, zoals tomaten, komkommers, paprika's en bloemen. Ook de inzet van verschillende warmtebronnen is interessant. Zo kunnen we de beschikbare energiesystemen – geothermie, elektrische boiler, een WKK-systeem, biomassa of een combinatie hiervan – in alle verschijningsvormen testen. Hoe meer data we kunnen verzamelen in deze fase, hoe beter we de technologie kunnen laten aansluiten bij de behoefte van eindgebruikers. Een tweede reden om het koplopersprogramma te introduceren, is dat het ons helpt om in het 'SDE++'-subsidieprogramma te worden opgenomen. Om daarvoor in aanmerking te komen moet Skytree in 2024 aantonen dat er sprake is van marktvraag, zodat we mogelijk per 1 januari 2025 in het subsidieprogramma worden opgenomen. Als dat lukt – waar we natuurlijk ons uiterste best voor doen – profiteren onze klanten daar ook van omdat de kostprijzen van een DDAC-unit dan zullen dalen."

Welke data verzamelen jullie met het koplopersprogramma?

"Met het koplopersprogramma kunnen we onze systemen onder de loep nemen: hoe werken onze modellen na installatie bij de tuinder? We hebben uiteraard veel onderzoek gedaan, maar het testen van verschillende praktijksituaties is cruciaal. Onze technologie is nieuw, er is wereldwijd geen andere organisatie die deze techniek toepast. Heel tof, en ook uitdagend! Met het koplopersprogramma willen we, samen met een groep innovatieve Nederlandse glastuinbouwers, aan de wereldmarkt laten zien dat het mogelijk is om op een duurzame manier CO₂ toe te voegen en daarmee de productiviteit van gewassen te verhogen. Overigens draagt Skytree ook graag op andere manieren bij aan datavergaring voor de sector. Zo hebben we samen met Glastuinbouw Nederland geholpen bij het opzetten van een testomgeving voor de WUR (Wageningen University & Research). Zij gaan onderzoeken of CO₂ efficiënter gedoseerd kan worden. Dit doen ze door te testen of er verschil is in de manier waarop planten de CO₂ ervaren die Skytree uit de atmosfeer filtert ten opzichte van de CO₂ die van de fossiele industrie komt. Een minstens zo interessante invalshoek!"

Is er veel belangstelling voor het programma?

"Er is zeker belangstelling voor. Men ziet het belang in van dit programma voor de sector en dat is heel fijn om te merken!"

Gelukkig begrijpen de deelnemers aan het koplopersprogramma dat de technologie constant in ontwikkeling is. Er is nog werk te verzetten, bijvoorbeeld wat betreft de integratie van hun energiesystemen en de software die hun energie gaat aansturen. We zoeken naar een brede groep koplopers die het finetunen daarvan samen met ons wil aangaan. De systemen worden naar verwachting in 2024 geïnstalleerd, dus geïnteresseerden kunnen nog contact met ons opnemen!"

Bent u graag koploper in de technologische revolutie van Skytree?

Neem contact op met Business Development Director Fred van Veldhoven: +31 (0)634642742
fred.vanveldhoven@skytree.eu

i

Horticooplid Jan van der Harg is in gesprek met Skytree over deelname aan het koplopersprogramma.

*Eigenaar van Fa. Van der Harg CV, De Linge Paprika en De Linge Aubergine
Lid van de Raad van Commissarissen van Horticoop*

"De technologie van Skytree biedt een goed alternatief voor het groeiende CO₂-probleem. Als kwekers hebben we CO₂ nodig, maar het aantal bronnen wordt steeds beperkter. Vermindering van het verbruik van fossiele brandstoffen zorgt enerzijds voor verduurzaming, anderzijds leidt het ertoe dat de beschikbare CO₂ wordt gereduceerd. Met andere woorden: de beschikbaarheid van CO₂ neemt af bij verdere verduurzaming. Dat heeft impact op de glastuinbouw. Ik werk graag mee aan het koplopersprogramma. Zo kan Skytree kennis opdoen die ze kunnen inzetten om hun technologie nóg beter toepasbaar te maken, en kunnen wij de potentie in kaart brengen die dat heeft voor ons bedrijf. Daar kijken we naar uit, want het is een stap in de goede richting: optimalisatie die ervoor zorgt dat we ook straks genoeg CO₂ hebben om plantengroei te stimuleren en gelijktijdig onze energiebehoefte reduceren. Ik geloof dat dat de richting is die we als sector op moeten gaan en hoop dat we daar samen met Skytree grote stappen in kunnen maken."



Jan van der Harg

Twee vliegen in één... flits

VitalFluid brengt de kracht van bliksem naar de kassen

Bliksem is een indrukwekkend natuurverschijnsel, maar het is ook een vitale energiebron voor gewassen. VitalFluid – een nieuwe investering van Horticoop – maakt hier op ingenieuze wijze gebruik van. De Nederlandse start-up is wereldleider in het toepassen van plasma-geactiveerd water, een duurzaam alternatief voor kunstmest en pesticiden. Director Investments van Horticoop Wilco Schoonderbeek gaat in gesprek met Erik Hertel, CEO van VitalFluid, over het potentieel van deze flitsende technologie.



Wilco: “Erik, ‘plasma’ en ‘plasma-geactiveerd water’ zijn termen die niet bij iedereen bekend zijn. Kun je uitleggen wat het inhoudt en welke rol bliksem hierbij speelt?”

Erik: “Zeker! Plasma wordt ook wel de vierde aggregatietoestand genoemd, dat wil zeggen, de vierde waarneembare verschijningsvorm van materie, naast vaste stof, vloeistof en gas. Door energie toe te voegen aan een gas, komt materie in de plasmafase. Plasma speelt een belangrijkere rol in ons dagelijks leven dan je misschien zou denken. De zon is opgebouwd uit – zeer heet – plasma, in de meeste tv-schermen wordt plasma gebruikt, maar ook bliksem is een plasma. Als het bliksemt komen stikstof- en zuurstofmoleculen in de lucht in aanraking met water, waardoor deze moleculen in het water oplossen. Dit is wat wij ‘plasma-geactiveerd water’, of ‘bliksemwater’ noemen.”

Wilco: “Helder. En wat heeft plasma met de groei van gewassen te maken?”

Erik: “De combinatie van lucht, water en elektriciteit creëert de ideale situatie voor planten om te groeien. Plasma-geactiveerd water heeft namelijk twee eigenschappen die vitaal zijn voor gewasgroei. Ten eerste heeft dit water een tijdelijke desinfecterende werking, waardoor planten weerbaar worden tegen ziekteverwekkers zoals schimmels en bacteriën. De andere eigenschap van dit water is dat er permanent stikstof in het water achterblijft, wat de planten vervolgens kunnen opnemen. Dit maakt het water vruchtbaar. Stikstof is tenslotte de belangrijkste voedingsbron voor planten. In de natuur regent het bliksemwater uit de lucht op de planten onder de onweersbui,

waardoor deze worden beschermd en worden voorzien van voedingsstoffen.”

Wilco: “Op welke ingenieuze wijze past VitalFluid het principe van dit natuurlijke fenomeen toe in de glastuinbouwsector?”

Erik: “De desinfecterende en voedende functie van bliksemwater is bijzonder relevant voor de glastuinbouw. Door de reinigende werking kan dit water worden gebruikt als alternatief voor chemische pesticiden. Daarnaast biedt het stikstof in dit water een duurzaam alternatief voor kunstmest. VitalFluid ontwikkelt systemen die het effect van bliksem nabootsen. De geavanceerde machines transformeren gewoon water naar bliksemwater door lucht, water en elektriciteit te combineren. Anders dan bliksem, zijn onze producten heel veilig en kunnen ze in de kassen met een druk op de knop worden ingezet. Maar net als in de natuur, zorgt dit voor de ideale situatie voor planten om te groeien.”

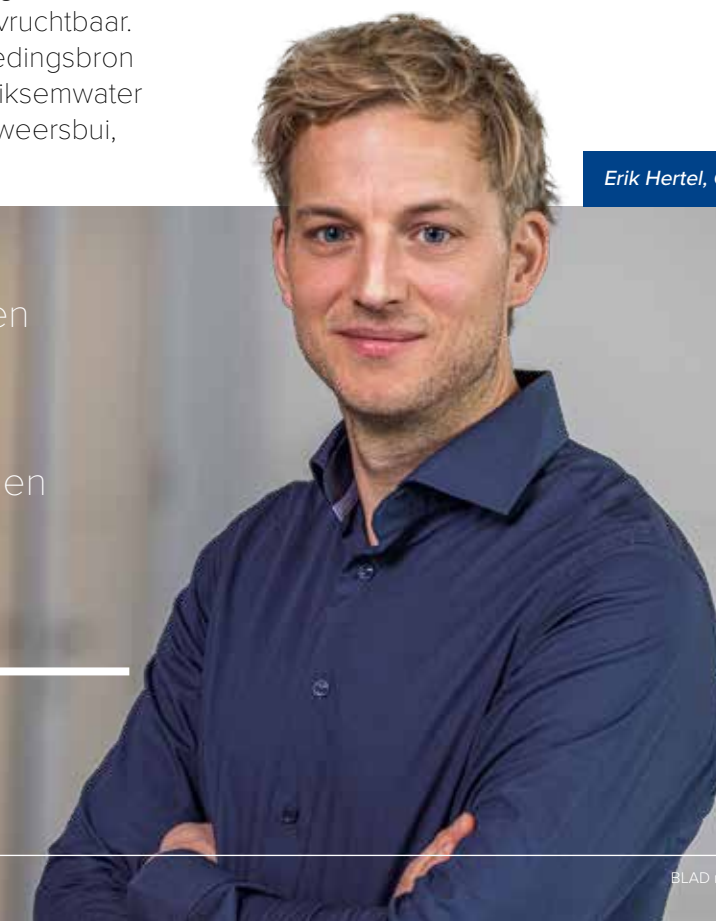
Wilco: “Het is belangrijk dat de sector investeert in duurzame alternatieven voor zowel gewasbescherming als kunstmest. Met deze systemen slaat VitalFluid die twee vliegen in één klap.”

Erik: “Controlled Environment Agriculture is een manier van voedsel- en sierteeltproductie die duurzamer is dan alternatieve teeltmethoden, maar we denken dat de sector met een aantal >

Erik Hertel, CEO van VitalFluid

“Door gewassen in de kassen te beregenen met plasma-geactiveerd water kan het gebruik van pesticiden worden verminderd”

Erik



innovaties nóg duurzamer kan worden. Chemische pesticiden brengen gezondheidsrisico's met zich mee en kunnen afval- en grondwater en de bodem verontreinigen. Daarom wilden we een alternatief bieden zonder negatieve neveneffecten, waarmee tuinders ook nog eens mogelijke toekomstige regelgeving voor zijn. Daarnaast wordt in de glastuinbouw veel gebruikgemaakt van kunstmest, wat is vervaardigd uit fossiele brandstoffen zoals aardgas. De ecologische voetafdruk hiervan is aanzienlijk: maar liefst vijf procent van de wereldwijde CO2-uitstoot. Omdat ons proces een kopie is van de bliksem, is het volledig elektrisch. Hierbij komen geen afvalstoffen vrij, en wanneer duurzaam opgewekte elektriciteit wordt gebruikt is deze techniek volledig CO2-neutraal!"

Wilco: "De glastuinbouw speelt wereldwijd een cruciale rol, en die rol wordt alleen maar groter. Opschaling wordt daarom steeds belangrijker binnen de sector. We willen voorkomen dat bij opschaling de problemen die worden veroorzaakt door chemische pesticiden en kunstmest op basis van fossiele brandstoffen, ook groter worden.

Daarom zetten we nu volop in op duurzame alternatieven. Naarmate bedrijven groter worden neemt de behoefte aan ondersteunende systemen, zoals die van VitalFluid, alleen maar toe. Zowel vanuit duurzaamheidsoogpunt als financieel gezien zijn we dan ook erg blij met deze investering."

Erik: "Wij zijn ook ontzettend blij met de samenwerking met Horticoop. Plasma-geactiveerd water heeft de potentie om veel duurzame impact te realiseren."

Wilco: "Plasmatechnologie en plasma-geactiveerd water kennen verschillende mogelijke toepassingen, ook buiten de glastuinbouwsector. Waarom richten jullie je technologie voor een belangrijk deel op "onze" sector?"

Erik: "Dat doen we in de eerste plaats omdat de glastuinbouw goed aansluit bij onze duurzaamheidsambities. Het is een sector waarin maximale output wordt gerealiseerd met minimaal landgebruik en waarin grondstoffen zoals water worden gerecycled. Nog een belangrijke reden

voor ons is dat tuinders openstaan voor nieuwe ideeën, vooruitdenken en een langetermijnvisie hebben. Daardoor loopt deze sector voorop in innovatieve en technologisch-hoogwaardige productiemethoden. Onze hightech systemen sluiten hier naadloos op aan."

Wilco: "We zoeken als Horticoop inderdaad continu naar efficiëntere en duurzamere manieren van produceren en passen deze ook toe. Helaas wordt dit, net als onze positieve impact, vaak nog niet volledig erkend in de publieke opinie. Zonde, want de voedselzekerheid komt steeds meer onder druk te staan, en de glastuinbouw biedt daar oplossingen voor. Bovendien dragen de voedselproductie en sierteelt bij aan het welzijn van miljoenen mensen."

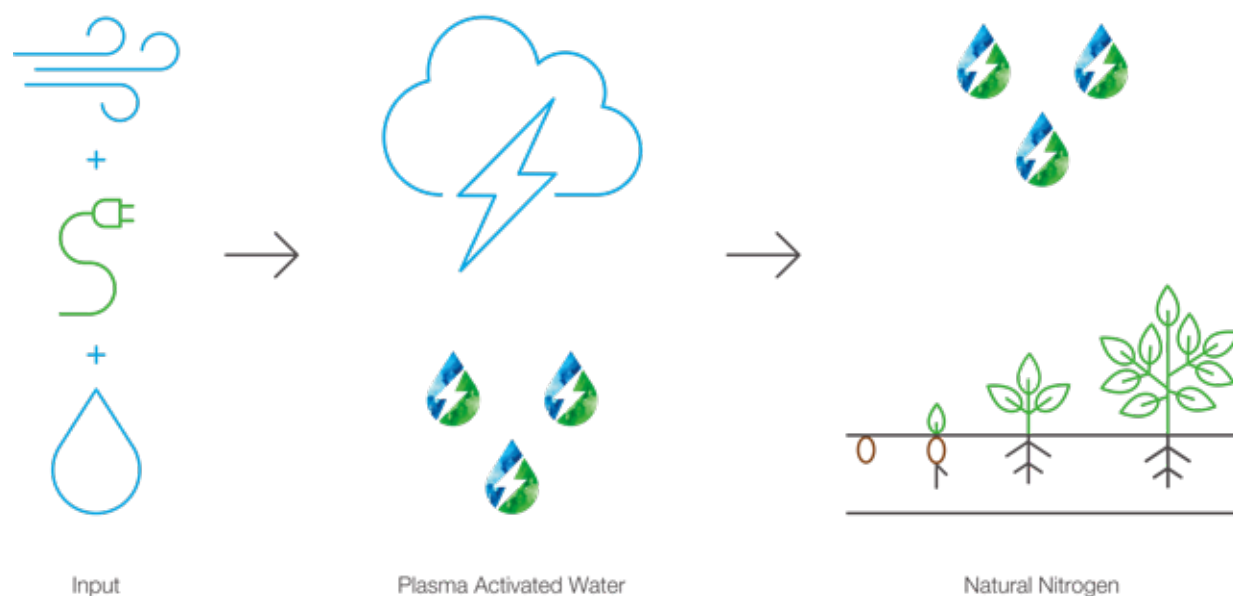
Erik: "Daar sluit ik me volledig bij aan, Wilco. Ik ben verheugd dat we elkaar hierin hebben gevonden. We zijn in januari 2023 voor het eerst in contact gekomen met Horticoop. Er was meteen een klik, zowel inhoudelijk als op persoonlijk vlak. Horticoop is een investeerder met een langetermijnvisie. Voor de ontwikkeling van onze technologie doen we veel tests en hebben we te maken met complexe teeltprocessen. Dat kost tijd. Investeerders moeten dit begrijpen, en dat doet Horticoop gelukkig!"

Wilco: "Je hebt bij dit soort technieken met natuurlijke processen te maken, die nu eenmaal niet makkelijk versneld kunnen worden. Een gewas heeft tijd nodig om te groeien. Niet iedere investeerder heeft het noodzakelijke geduld om te investeren in Controlled Environment Agriculture."

Erik: "We waarderen het enorm dat Horticoop niet enkel een financierder is, maar ons ook ondersteunt met uitgebreide sector kennis en toegang tot het netwerk van telers en andere investeerders. We zoeken namelijk niet alleen financiële middelen, maar ook kennis van onze doelmarkt en expertise in het uitbreiden van ons bedrijf. Met jullie ervaring zijn jouw collega's en jij de perfecte personen om ons hierin te ondersteunen, om onze start-up door de uitdagende beginfase te loodsen."

Wilco: "De beginfase kan zeker uitdagend zijn. Vaak draait het om de juiste timing en omstandigheden om tot een succes te komen. Maar er zijn ook genoeg manieren om de kans op succes te maximaliseren. Samen kom je verder, daar geloven we al meer dan honderd jaar in bij Horticoop. We kijken dan ook uit naar een vruchtbare voorzetting van onze samenwerking met VitalFluid!" ■

VitalFluid



Even voorstellen:

Patrick Groeneveld

Algemeen Directeur Horticoop



Sinds 1 november 2023 doet Patrick Groeneveld dagelijks Bleiswijk aan, om daar als Algemeen Directeur zijn rijke kennis van investeringen in te zetten voor Horticoop. Hij heeft daarmee het stokje overgenomen van Steven van Nieuwenhuijzen, die aan het roer stond van Horticoops transitie van inkoopcoöperatie naar investeringscoöperatie.

Patrick, aangenaam! Kun je iets over jezelf vertellen?

"Ik kom oorspronkelijk uit Den Haag, maar woon met mijn vrouw inmiddels dertig jaar in Amsterdam, waar we ook onze twee kinderen (20 en 17 jaar) hebben grootgebracht. Van huis uit ben ik jurist. Na drie jaar advocatuur kwam ik erachter dat mijn hart daar niet lag. Na een lange reis om wat van de wereld te zien, ging ik bij Shell aan de slag waar ik

werkmaatschappijen hielp met hun strategie, HR en organisatie. Tien jaar later maakte ik de overstap naar de strategieadviesgroep van KPMG. Daar kwam ik in aanraking met investeringsmaatschappijen door onderzoek te doen naar het strategische plan van KPMG. Op enig moment werd ik gevraagd om wat uitgebreider te kijken naar een investering van een family office. Ik werd daarbij betrokken in het gehele investeringsproces, inclusief het groei- en financiële

plan en de onderhandelingen rondom de transactie. Een bijzondere ervaring, die ik enorm uitdagend vond. Na deze opdracht kreeg ik het aanbod om daar te komen werken als investeringsmanager. Een keuze die snel gemaakt was omdat het heel mooi en uitdagend is om bedrijven te mogen begeleiden bij hun verdere ontwikkeling en groei. Dat is inmiddels 16 jaar geleden. Sindsdien houd ik me dagelijks bezig met investeringen en ben ik onder meer werkzaam geweest bij Rabo Capital en als Managing Partner bij Nordian Capital en Victus Participaties."

Een investeerder in hart en nieren dus! Waarom heb je de overstap naar Horticoop gemaakt?

"Ongeveer 80% van de investeringen die ik heb gedaan vond plaats in de agrifoodsector. Ik ben dus goed bekend met de sector. Als medeoprichter van Victus Participaties, een privaat investeringsfonds dat groeikapitaal investeert in gezonde en goed geleide bedrijven in de waardeketen van agrifood, kruiste mijn pad regelmatig dat van Horticoop. Sterker nog, Victus en Horticoop hebben eens de mogelijkheden onderzocht om samen op te trekken bij een investering. Ik kende Horticoop daarom goed. Toen de mogelijkheid zich voordeed om onderdeel uit te maken van de investeringscoöperatie, wist ik direct: dit moet ik doen. De fase waarin Horticoop zit, sluit goed aan bij mijn ervaring met investeringsfondsen en mijn verbondenheid met de sector. Het staat voor mij namelijk als een paal boven water dat de (glas)tuinbouwsector, met al zijn uitdagingen en kansen, een ontzettend belangrijke sector is voor de toekomstige voedselproductie in de wereld."

Welke lessen neem je mee uit je vorige functies?

"Ik heb veel ervaring met het inrichten van groeiplannen van bedrijven. Dat is een wezenlijk onderdeel van het investeringsvak – het uitstippelen van de route en de relaties die je daarbij betreft en opbouwt; elke investering vraagt een andere aanpak. Je investeert met het geld van anderen, daarmee draag je een grote verantwoordelijkheid. Ter bescherming van dat geld waarmee je investeert, moet je soms ook durven in te grijpen. Er komen momenten dat het tegenzit, dat hoort bij het vak. Samen met de ondernemer met wie je het plan uitvoert, ga je dan kijken of je kunt bijsturen. Lukt dat niet, dan is het zaak de belangen van investeerders te behartigen en keuzes te durven maken die niet voor iedereen leuk zijn. Die dynamiek tussen het opbouwen van partnerships enerzijds, en het op het juiste moment nemen van beslissingen anderzijds, maken dit een interessant en uitdagend vak."

Die dynamiek vereist daadkrachtig handelen. Hoe zorg je ervoor dat het een goede relatie met de ondernemers niet in de weg staat?

"Mijn streven is om een partnership op te bouwen met ondernemers. Dat gaat verder dan een samenwerking. Bij goede partnerships draait het om vertrouwen en om volledige transparantie naar elkaar. Ik ben ervan overtuigd dat als je daarin zelf het goede voorbeeld geeft, je dat ook terugkrijgt. Door vanaf het begin volledig transparant te zijn naar de ondernemer over het gezamenlijke plan en aanpak, bouw je aan openheid en vertrouwen. Daarmee weet je wat je aan elkaar hebt en voorkom je nare verrassingen. Ik hoop met mijn ervaring in zowel het investeerdersvak als de agrifoodmarkt een waardevolle bijdrage te kunnen leveren aan de invulling van Horticoops investeringsstrategie en kijk ernaar uit om met alle betrokkenen een volgende stap voorwaarts te zetten."

De eerste stap in de transitie is volbracht, Horticoop is een investeringscoöperatie geworden. Wat is de volgende stap?

"Mijn eerste prioriteit is helder krijgen hoe verschillende partijen de volgende fase voor ogen hebben. Om nuanceverschillen in verwachtingen boven tafel te krijgen spreek ik graag met alle betrokkenen. Want, we zijn een coöperatie, en daarin geldt ieders inbreng. In een volgende stap als investeringscoöperatie zijn vele variaties mogelijk. Het is essentieel om niet overhaast te werk te gaan. Ik ga graag het gesprek aan met het team in Bleiswijk, de RvC, de ledenraad, en de leden zelf, zodat er weloverwogen keuzes gemaakt worden."

Mogen leden jou benaderen met suggesties, zorgen of vragen?

"Graag zelfs! De kracht van Horticoop zit 'm in de kennis en ervaring van de leden. Om goede beslissingen te nemen op het gebied van investeringen, is de input van leden van essentieel belang. Zo zorgen we samen voor een gezonde toekomst van deze prachtige sector. Dus, ja, leden mogen mij absoluut benaderen!"

i

Heeft u ideeën over de koers van Horticoop die u graag met het team in Bleiswijk deelt? Deel ze op Horticoops Community Platform of mail naar cooperatie@horticoop.nl

Horticoop Technical Services en Tuinbouw Jongeren Oostland

Een vruchtbare samenwerking



Pieter Ammerlaan, Voorzitter van Tuinbouw Jongeren Oostland

Tuinbouw Jongeren Oostland (TJ Oostland) is bij Horticoop Technical Services (HCTS) op bezoek geweest. Een ontzettende leerzame – en bovenal gezellige – samenkomst, die leidde tot een interessante uitwisseling van informatie en inzichten. Tom Zwijsen, directeur van HCTS, bespreekt samen met Pieter Ammerlaan, voorzitter van TJ Oostland, wat ze voor elkaar en de toekomst van de tuinbouwsector kunnen betekenen.

Tom: “Pieter, wat leuk om je weer te spreken! Misschien goed om eerst te vertellen: wat doet TJ Oostland precies?”

Pieter: “TJ Oostland is een netwerk voor jongeren van 16 tot 35 jaar, die een connectie hebben met de tuinbouw in welke vorm dan ook. Het netwerk bestaat uit ongeveer 150 leden, waaronder studenten, kinderen van telers en kwekers, en jongeren die werkzaam zijn binnen een tuinbouwgerelateerd bedrijf. We komen op voor de belangen van jongeren in de sector door middel van samenwerkingsverbanden en nauw contact met verschillende partijen, zoals diverse brancheorganisaties en gemeentes. Bij TJ Oostland brengen we onze leden samen, en informeren we ze over de laatste ontwikkelingen binnen de sector. Aangezien wij zelf niet over alle kennis beschikken, organiseren we regelmatig thema-avonden of excursies in samenwerking met toonaangevende bedrijven en organisaties.”

Tom: “En zo ook de door jullie georganiseerde thema-avond bij HCTS! Een zinvolle avond voor beide partijen.”

Pieter: “Zeker! Elk jaar zetten we een specifiek thema centraal. Afgelopen jaar was dat het thema ‘energie’, dit jaar focussen we ons op het thema ‘water’. Hierbij kijken we bijvoorbeeld naar hoe we ervoor kunnen zorgen dat oppervlaktewater vrij blijft van stoffen die voortvloeien uit gewasbescherming. De tuinbouwsector loopt tegen veel problemen aan. Is het niet de energiecrisis of de pandemie, dan is er wel een ander obstakel wat zich voordoet. Daarbij is de hamvraag: ‘Als je alleen nog maar problemen ziet, hoe zorg je er dan voor dat je toch de vertaalslag maakt naar oplossingen?’. Studenten krijgen dit soort vragen op school, en ondernemers lopen hier in de praktijk elke dag tegenaan. Als TJ Oostland leggen wij deze vragen aan onze jongeren voor, zodat ze aan het denken worden gezet. Daarbij ondersteunen wij ze door ons netwerk in te zetten om hen van informatie te voorzien over de laatste ontwikkelingen en de laatste innovaties binnen de tuinbouwsector. Tijdens ons bezoek aan HCTS hebben we gekeken naar de laatste trends op het gebied van watertechniek. De jongeren vonden dit reuze-interessant!”

Tom: “Wat goed om te horen! Bij HCTS kijken wij inderdaad naar de beste technische oplossingen op het gebied van elektro, licht, klimaat en ook water. We willen met onze technieken het verschil maken binnen de glastuinbouwsector.

Bijvoorbeeld door technische installaties efficiënter te maken en onze technische kennis in te zetten om de positie van de Nederlandse glastuinbouw te verstevigen. Ik denk dat jongeren hier een belangrijk onderdeel van uitmaken. Zij zijn immers de toekomst van de tuinbouw. Het is fijn om te weten waar de interesse van de jongeren ligt, hoe zij te werk gaan om oplossingen te vinden en hoe wij daar als HCTS eventueel op kunnen inhaken. Daarom is het goed om hier met elkaar over in gesprek te gaan, en was jullie bezoek aan onze locatie in Bleiswijk zo nuttig – om over de goede sfeer nog maar te zwijgen.”

“Jongeren zijn de toekomst van de
tuinbouw. Het is fijn te weten waar
hun interesse ligt”

Tom



Pieter: “Helemaal mee eens. Gelukkig was er tijdens het bezoek aan HCTS genoeg ruimte om met elkaar in gesprek te gaan. Ik vond het fantastisch om te zien dat er aansluitend op het informatieve onderdeel van de avond uitvoerig met elkaar werd gesproken tijdens de netwerkborrel. Met name de wat meer ervaren leden, de ondernemers, leggen op zo’n moment makkelijk contact. Maar ook de studenten kwamen helemaal los! Ik kan mij voorstellen dat een student van een jaar of 19 niet zo snel een vraag zou stellen in een overvolle zaal. Met een biertje in de hand tijdens een informele samenkomst gaat dat nét wat makkelijker. Doordat de studenten kritische vragen stellen, pikken ze veel informatie op die ze later kunnen toepassen in de praktijk. De combinatie van anderhalf uur informeren en daaropvolgend een korte netwerkborrel, is zeer succesvol gebleken. Zo creëren we ruimte voor goede gesprekken, die niet mogelijk zijn op het moment dat je de hele avond alleen maar aan het zenden bent. We krijgen dan ook vaak terug van organisaties én van onze leden dat zij deze combinatie als zeer waardevol ervaren.”

Tom: “Waardevol was het zeker! Ik merkte dat sommige TJ Oostland-leden voorafgaand aan de bijeenkomst nog niet helemaal scherp hadden wat onze organisatie doet. Neem bijvoorbeeld het verschil tussen Horticoop en Horticoop Technical Services. Er waren jongeren die niet wisten dat Horticoop inmiddels een investeringscoöperatie is, >

en dat Horticoop Technical Services zich bezighoudt met het leveren van technische oplossingen voor de tuinbouw. Fijn dat we daarin duidelijkheid hebben kunnen scheppen. Daarnaast investeren wij als HCTS graag in jong talent. De volgende keer dat jullie leden weer bij ons op bezoek komen, licht ik graag onze nieuwe strategische koers toe. Wij willen ons namelijk focussen op de bedrijven die zich in de buurt van onze vestigingen in Klazienaveen, Bleiswijk en Venlo bevinden.”

“Studenten pikken informatie op door kritische vragen te stellen”

Pieter



Pieter: “Dan is het maar goed dat Tuinbouw Jongeren Oostland bestaat uit jongeren uit de buurgemeenten Lansingerland, Pijnacker-Nootdorp en Zuidplas! We zullen zeker nog een keer langskomen. Ik hoop van harte dat Horticoop Technical Services de komende jaren één van onze sponsors blijft. We zijn daar namelijk ontzettend

blij mee. Waar ik jou in bewonder, Tom, is jouw inzet voor het bedrijf. Ik zie dat dat zijn vruchten afwerpt, want HCTS is erg servicegericht. Je kunt er bij jullie van op aan dat jullie altijd voor de klant klaarstaan!”

Tom: “Dat is erg fijn om te horen, Pieter, dank je wel. Ik denk dat HCTS en TJ Oostland samen een sterk team vormen, dat eraan kan bijdragen dat de tuinbouw in Nederland gezond blijft. Gezamenlijk kunnen we de positie van de Nederlandse glastuinbouw waarborgen, en daarmee het voortbestaan van onze sector. TJ Oostland doet daar stinkend zijn best voor door jongeren bij elkaar te brengen – en slaagt er voortreffelijk in om op die manier een omgeving te creëren die kansen biedt. Dat waardeer ik enorm!” ■



Tom Zwijsen, Directeur van Horticoop Technical Services



Een perfecte samenstelling

Horticoop verwelkomt CE-Line

Naast Vivent en VitalFluid, heeft Horticoop in het najaar van 2023 nóg een bedrijf aan het portfolio toegevoegd. Samen met Yield Lab Europe investeert Horticoop in CE-Line, een scale-up die het mogelijk maakt om realtime laboratoriumanalyses uit te voeren op de hoeveelheid nutriënten in irrigatie- en drainwater.

Met de geavanceerde technologie van CE-Line krijgen telers volledige controle op de samenstelling van nutriënten in het irrigatie- en drainwater in hun kas. Het ‘plug en play’-meetsysteem analyseert de nutriëntensamenstelling meerdere malen per dag nauwkeurig door zelfstandig monsters te nemen uit de verschillende waterstromen. De realtime analyses van CE-Line maken het zo dus eenvoudig voor telers om nutriënten optimaal te doseren: zo kunnen zij in alle klimaatomstandigheden en voor elke groeifase de ideale nutriëntensamenstelling regelen, desgewenst met automatische doseersystemen om tot autonoom telen te komen. Het systeem van CE-Line reinigt en kalibreert zichzelf, waardoor alleen het maandelijks wisselen van de reagentiafloeistoffen een menselijke handeling vraagt.

Wilco Schoonderbeek, Director Investments van Horticoop: “Deze oplossing van CE-Line voor het continu en volledig geautomatiseerd testen en beheren van water en voedingsstoffen, geeft telers meer controle over de groei van hun gewassen. Besparing van water en voedingsstoffen, en de mogelijkheid om watersystemen gesloten te maken, sluiten aan bij de ambitie van Horticoop om een bijdrage te leveren aan een duurzame en toekomstbestendige tuinbouwsector.”

De mogelijkheden van CE-Line reiken verder dan de tuinbouwsector. In de volgende editie van BLAD vertelt Simon Meijer, CEO van CE-Line, u daar meer over. ■



Monique Meulemans, Partner bij Pymwymic, en Vincent Kamphorst, Investment Director bij Innovation Industries

Investeringsfondsen slaan handen ineen met Horticoop

Als 'new kid on the block' heeft Horticoop nog niet de bekendheid als investeerder die grote investeringsfondsen hebben. Daar staat tegenover dat de coöperatie over specialistische kennis beschikt die vaak ontbreekt bij grotere investeringsfondsen. Dat maakt Horticoop een interessante partner voor het aangaan van gezamenlijke investeringen in de glastuinbouwsector. Monique Meulemans, Partner bij Pymwymic en Vincent Kamphorst, Investment Director bij Innovation Industries, kunnen daarover meepraten. Zij trokken samen met Horticoop op om te investeren in respectievelijk Vivent en VitalFluid, en lichten toe waarom zij hun pijlen richten op de glastuinbouwsector.

Vincent: "Innovation Industries investeert in 'deep tech'-innovatie: bedrijven die met een unieke nieuwe technologie grote impact kunnen maken. Wij focussen op hardwarebedrijven in meerdere sectoren, waaronder de 'agri tech'-markt. Natuurlijk hebben we zelf de nodige kennis in huis, maar we werken ook graag samen met netwerkpartners voor specifiekere sectorexpertise. Neem de glastuinbouw: het is voor ons enorm waardevol om met Horticoop op te trekken bij onze investering in VitalFluid."

Monique: "Dat geldt voor ons ook, waarbij wij specifiek investeren met het doel om een transitie teweeg te brengen die zorgt voor een duurzamer voedselsysteem. Daarin hebben we al redelijk wat ervaring opgedaan, maar dat is met name op open veld. Des te interessanter om die ervaring in landbouw nu op de glastuinbouw te betrekken. Pymwymic stapt over het algemeen vroeg in bij de bedrijven waarin geïnvesteerd wordt. Dat betekent dat een product een bepaalde mate van commerciële waarde heeft en tegelijkertijd nog veel moet ontwikkelen. Feedback vanuit de markt, in dit geval door de leden van Horticoop, is daarbij absoluut noodzakelijk. Alleen zo komen we erachter of een product bijvoorbeeld ook in grote mate schaalbaar is."

Vincent: "Daar heb je helemaal gelijk in. Wij kunnen bijvoorbeeld beoordelen of iets technisch goed in elkaar steekt, of het patenteerbaar is en of het een goede businesscase heeft. Horticoops achterban is als geen ander in staat om te beoordelen of het product daadwerkelijk voorziet in de behoefte van de eindgebruikers. Alleen daar al zie ik een sterke toegevoegde waarde van gezamenlijke investeringsprojecten. Daarnaast heeft de ondernemersmentaliteit van telers me positief verrast. Ze zien de potentie van techniek in de toekomst en zijn zich dermate bewust van de noodzaak voor verandering, dat hun risicobereidheid hoog is."

Monique: "Dat is zeker belangrijk. Je moet eerst zaaien, dan pas kun je oogsten, om in het thema te blijven. Telers snappen dat, en Horticoop ook. De omzet laat bij start-ups en scale-ups nog weleens op zich wachten, het kan lang duren voordat die gestaag gaat groeien. Dus moet je als investeerder op zoek gaan naar andere graadmeters van je productontwikkeling. De feedbackrondes van telers, in het geval van onze investering in Vivent, zijn een van de graadmeters om de volwassenheid van het product te bepalen."

Vincent: "Je noemde dat jullie vooral ervaring hebben met landbouwbedrijven. De technologie van Vivent richt zich op de glastuinbouw. Wat maakt dat jullie in deze sector zijn gestapt?"

Monique: "Innovaties in de glastuinbouw kunnen een interessante opstap zijn naar innovaties in andere sectoren, waaronder de landbouw. Uiteindelijk willen we dat de technologie van Vivent ook toepasbaar is op de volle grond. Vanuit de voedseltransitie gezien is het stimuleren van bodemgezondheid essentieel. Dat is voor ons dan ook een sterke drijfveer: de potentie van Vivent om met hun techniek een vertaalslag te maken naar bodemdiversiteit. De mogelijke spin-offs van innovaties in de glastuinbouwsector maken dat we de ontwikkelingen in deze sector op de voet volgen. Hoe zit dat bij jullie, kijken jullie naar nichemarkten?"

Vincent: "Als fonds investeren we alleen in bedrijven met een groot marktpotentieel. Echter, in sommige gevallen is het niet praktisch om meteen voor die grote markt te gaan. Het slim kiezen van een eerste klant of subsegment kan dan een goede opstap zijn om het product te bewijzen. Om VitalFluid als voorbeeld te nemen: voor de toepassing van plasma-geactiveerd water bij gewasbescherming hebben ze door gerichte tests met een enthousiaste rozenteler de werking kunnen aantonen. Dit is de basis geweest voor een snelle uitbreiding naar andere gewassen. Eerst binnen glastuinbouw – wereldwijd een miljardenmarkt – met daarna verdere potentie voor impact in het open veld. Over impact gesproken: ik heb me laten vertellen dat Pymwymic als een van de eerste investeringsfondsen in Nederland de term 'impact investing' gebruikte?"

Monique: "Dat klopt! En dat moet natuurlijk niet alleen een mooie term zijn, het moet blijken uit alles wat je doet. Voor ons betekent 'impact investing' dat het product daadwerkelijk een positieve impact maakt. Alleen productieverhogend zijn is voor Pymwymic niet voldoende. In het geval van Vivent is de positieve impact dat de voetafdruk van voedselproductie wordt gereduceerd en het gebruik van chemische bestrijdingsmiddelen afneemt. Hoe zien jullie dat bij Innovation Industries, Vincent?" >

Vincent: "Wij zijn een fonds met duurzame investeringsdoelen, wat betekent dat we niet alleen selecteren op een mooi financieel potentieel. Elk bedrijf waarin wij investeren draagt bij aan een milieu- of sociale doelstelling. Omdat we zuiver in de leer willen zijn en daadwerkelijk willen bijdragen aan een betere wereld, hebben wij een impactbeleid opgesteld. Daarin zijn concrete criteria opgenomen, waarmee we greenwashing voorkomen. Nieuwe investeringen worden getoetst aan ons beleid, en ook ná een investering monitoren we of een bedrijf dezelfde route blijft volgen. Daarvoor hebben we een externe impactcommissie aangesteld, zodat we scherp blijven en de impact die we voor ogen hebben ook waarmaken."

Monique: "Wat goed werkt is om financiële incentives voor de oprichters aan de gestelde doelen te hangen. Daarvoor moet de impact natuurlijk wel meetbaar zijn. In aanloop naar een investering gaan we om tafel met het management en stemmen we KPI's af. Dat hoeft

niet zo ingewikkeld te zijn. Wat dat betreft zijn we investeerders met de voeten in de klei; het gaat erom dat we in simpele woorden omschrijven wat we willen bereiken in de voedselproductie, hoe dat aansluit bij de operatie en hoe het meetbaar gemaakt kan worden. Wordt er een beter resultaat geboekt dan de opgestelde doelstellingen, dan hangt daar een financiële beloning aan. Daarmee maken we het nog aantrekkelijker om impact te maken en kunnen we samen aan een robuust ecosysteem bouwen. Overigens zie ik ook mogelijkheden voor meer impact als kennis gebundeld wordt. Bijvoorbeeld, terugkomend op jouw voorbeeld van de rozenteler: hoe fijn zou het zijn als de effecten van het plasma-geactiveerde water van VitalFluid op de weerbaarheid van de roos, meteen inzichtelijk worden door de technologie van Vivent? Ik denk dat wij nog wat vaker samen om tafel moeten, Vincent, want er zijn genoeg mogelijkheden om te onderzoeken hoe we elkaar kunnen versterken. Zo zie je maar, Horticoop brengt vruchtbare samenwerkingen tot stand." ■

Pymwymic

'Put your money where your meaning is community'; de naam van de organisatie maakt direct duidelijk waar het voor staat: geld steken in bedrijven met betekenis. Pymwymic werd opgericht in 1994 en brengt families en individuele investeerders samen om duurzame bedrijven aan kapitaal te helpen. Afgelopen jaren transformeerde Pymwymic naar een investeringscoöperatie met de focus op gezonde voedselsystemen.

Pymwymic investeert samen met Horticoop in de technologie van Vivent, waarmee het mogelijk is realtime data op te halen bij gewassen door middel van wearables op de plant. **Lees meer over Vivent op p.20**

Innovation Industries

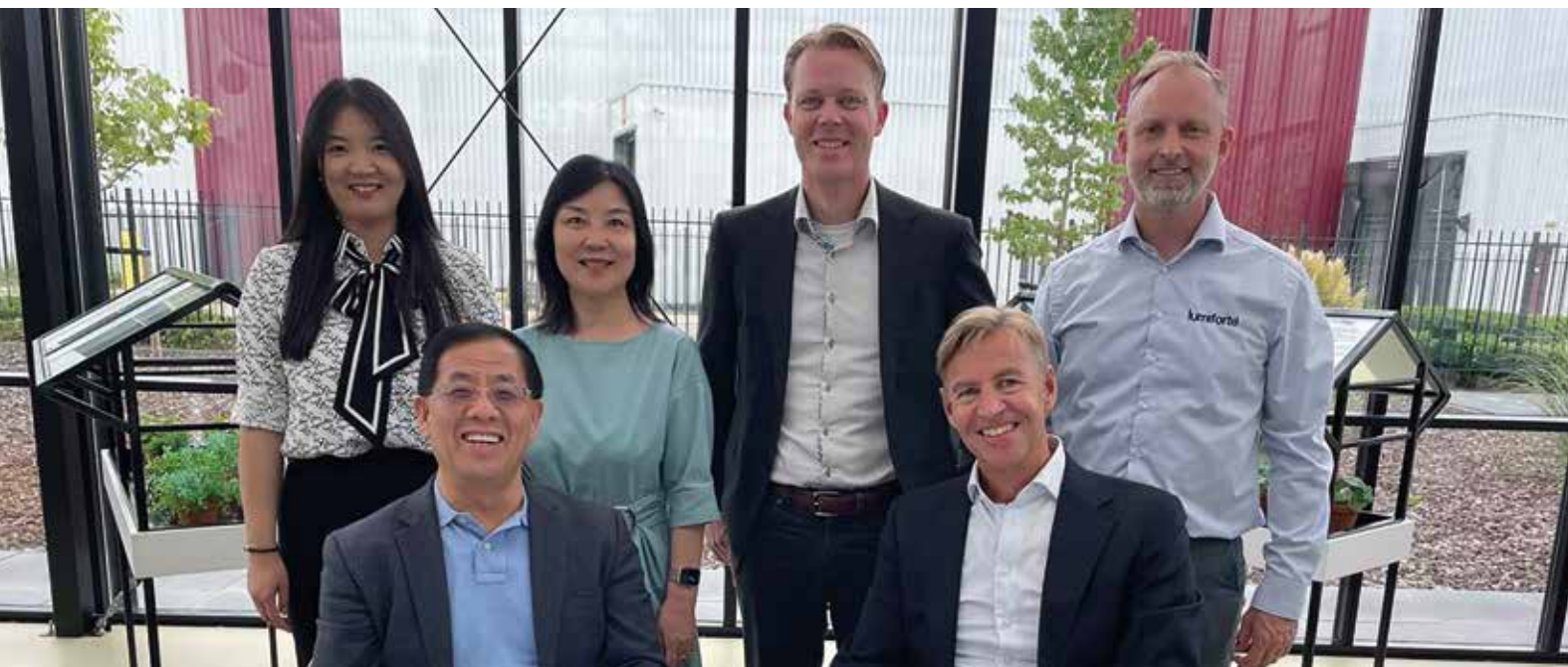
Innovation Industries is een 'deep tech'-investeringsfonds met een portfolio van 30+ bedrijven in Nederland en daarbuiten. Het fonds investeert in bedrijven met disruptieve technologie die grote hedendaagse uitdagingen kunnen adresseren. Veiligere en betere batterijen, sensoren voor slaapmonitoring en klimaatbestendige eiwitrijke gewassen zijn voorbeelden binnen de drie focusgebieden: industriële technologie, medische technologie en agri-food technologie. Innovation Industries ondersteunt zowel start-up als scale-up bedrijven.

Innovation Industries investeert samen met Horticoop in VitalFluid, het bedrijf dat plasma-geactiveerd water inzet om plantengroei te stimuleren en chemische gewasbescherming te reduceren. **Lees meer over VitalFluid op p.26**



Made in China?

Lumiforte en Rui Xue Global bouwen samenwerking verder uit in China



De teams van Rui Xue Global en Lumiforte met van links naar rechts Marketing Manager Zi Ying Huang, President Ruiqing Huang en Vice-president Xueping Qu van Rui Xue Global en CFO Niels de Groot, CEO Guido Janssen en CCO Barry Zuidgeest van Lumiforte.

Lumiforte, marktleider in hoogwaardige coatings in de glastuinbouw, is voornemens om een joint venture aan te gaan met het Chinese bedrijf Rui Xue Global. Samen met deze specialist in het ontwerpen en bouwen van slimme kassen, kan Lumiforte uitgroeien tot een toonaangevend platform voor coatings in de Chinese markt en – in de toekomst – in andere Aziatische landen. De joint venture biedt productie-, opslag-, transport- en bezorgdiensten aan die in eerste instantie gericht zijn op groothandelaren en distributeurs.

Guido Janssen, CEO van Lumiforte, vertelt: “De relatie tussen Rui Xue Global en Lumiforte gaat al twintig jaar terug. We zijn dan ook blij dat we die jarenlange samenwerking nu bezegelen met een joint venture. Door samen op te trekken kunnen we nog betere producten en diensten aan onze klanten leveren. Tegelijkertijd investeren en optimaliseren we onze kosten om een sterker financieel rendement en winstgevend groei te realiseren.”

Dr. Ruiqing Huang, president van Rui Xue Global: “Wij waren, samen met Lumiforte, de eerste die coatings in China introduceerden. Toentertijd was dit product nieuw op de Chinese markt en geloofden mensen er niet echt in. Na al die jaren

en inspanningen zien we nu dat de markt zich heeft ontwikkeld. Onze klanten gebruiken onze schermmiddelen en er is een toenemende vraag naar. We zijn er sterk van overtuigd dat deze joint venture beide partijen ten goede zal komen.”

Guido voegt toe: “Het portfolio wordt uitgebreid en onze capaciteit wordt vergroot. En doordat onze bronnen en markten dichtbij zijn, zijn er aanzienlijke schaalvoordelen op gebied van inkoop, productiebesparingen, leveringsroutes en kosten. Kortom, door onze expertise te bundelen, kunnen we nóg betere en snellere service leveren en daarmee een betere klantbeleving.”



Horticoop verkoopt Lensli

Horticoop verkoopt zijn aandelen in Lensli aan PECO Holding B.V. Hoewel Lensli een andere aandeelhouder krijgt, merken klanten van Lensli daar niets van. Sterker nog, door de verkoop wordt de leverzekerheid van hoogwaardige substraten op lange termijn geborgd.

Een markt in beweging

De substraatmarkt is in beweging. Transport- en personeelskosten nemen toe, terwijl de afzetmarkt niet evenredig meegroeit. Hetzelfde geldt voor de grondstofkosten. De substraatsector staat voor de grote uitdaging om nieuwe duurzame grondstoffen te vinden. De beschikbaarheid hiervan is echter nog onvoldoende en de prijzen zijn vaak hoog, mede vanwege de toenemende vraag vanuit andere industrieën. Voor een relatief klein bedrijf zonder eigen grondstofproductielocaties wordt het hierdoor lastig om zich op langere termijn staande te houden. Om de continuïteit en leverzekerheid van Lensli te waarborgen is het nodig om mee te bewegen met de marktverandering. In een oriëntatiefase heeft Horticoop verschillende opties onderzocht, waarna bleek dat de verkoop van Lensli de beste optie is om het belang van Lensli te borgen.

Versterking van Lensli

Lensli staat bekend om zijn kwalitatief hoogwaardige substraten, en dat blijft. Ook ná de verkoop. Door onderdeel te worden van PECO Holding B.V. versterkt Lensli zijn grip op grondstoffen, profiteert het van productontwikkeling en schaalvoordelen, en is het minder kwetsbaar in relatie tot andere toeleveranciers. Daarnaast profiteert Lensli van productontwikkeling en kennisoverdracht. Daardoor wordt de leverzekerheid van hoogwaardige substraten op lange termijn geborgd. Goed nieuws dus, voor klanten van Lensli! Want zij blijven, ook in de toekomst, verzekerd van kwalitatief goede substraatvoorziening én van de professionele en persoonlijke dienstverlening die het team van Lensli zo kenmerkt.

De bedrijven van Horticoop

Een overzicht van de gevarieerde portefeuille van de investeringscoöperatie

Horticoop beheert een gevarieerd portfolio van bedrijven die elk een unieke rol spelen in het bevorderen van een duurzame en toekomstgerichte tuinbouwsector. Een overzicht van deze bedrijven vindt u hieronder.



Lumiforte

Lumiforte maakt hoogintelligente coatings die telers helpen hun gewassen te beschermen tegen bijvoorbeeld te veel warmte en licht. Door het gebruik van de coatings kunnen de condities in een kas worden gereguleerd. Zo ontstaat voor elk seizoen het juiste kasklimaat. Lumiforte is internationaal koploper op het gebied van coatings, en brengt voortdurend innovaties op de markt om de opbrengst per m2 voor telers te optimaliseren. *Zie ook 'Made in China?' op p.40*



Horticoop Technical Services

Horticoop Technical Services combineert en installeert slimme technieken op het gebied van water, licht, klimaat, energie en data voor de tuinbouw van morgen. Van service en onderhoud, tot het realiseren van nieuwbouwprojecten en het vervangen of optimaliseren van bestaande installaties. *Zie ook 'Een vruchtbare samenwerking' op p.32*



Hort Americas

Hort Americas begon ooit als groothandel in het Amerikaanse Bedford, Texas. Inmiddels heeft het zich ontwikkeld tot een toonaangevende specialist in urban en vertical farming, tuinbouwartikelen en led-groeibelichting. Naast verkoopkanaal is Hort Americas ook een kenniscentrum, waar zelfs gecertificeerde opleidingen worden verzorgd. Door middel van technologie en educatie versterkt het bedrijf de vooruitgang in de tuinbouwsector.



Horticoop Scandinavia

Horticoop Scandinavia is dé plek voor kwekers in Denemarken, waar zij alle benodigde producten voor hun productieproces kunnen vinden. De belangrijkste afnemers zijn potplantkwekers in Denemarken, Zweden, Noorwegen en Finland. Met de schat aan kennis die de teamleden bezitten, onderscheidt het kleine, deskundige team zich in de Scandinavische markt.



Blue Radix

Blue Radix is marktleider in Autonoom Telen, de techniek waarbij kunstmatige intelligentie menselijk handelen kan overnemen. Het bedrijf ontwikkelt AI-toepassingen voor bijna alle dagelijkse activiteiten in kassen. Hiermee biedt het oplossingen voor de wereldwijde uitdagingen die voortkomen uit de toenemende vraag naar gezond en veilig voedsel door de groeiende wereldbevolking. De AI-toepassingen van Blue Radix stellen telers in staat om hun kennis en ervaring op de meest efficiënte en effectieve manier te benutten.



Skytree

Skytree werkt aan vernieuwende oplossingen om de CO2-uitstoot te verminderen en duurzaamheid te bevorderen. Als een voortrekkende in de strijd tegen klimaatverandering, streeft het bedrijf ernaar een positieve impact op het milieu te maken. Met behulp van Direct Air Capture (DAC)-technologie vangt Skytree CO2 uit de lucht op door middel van een filtersysteem, om zo zowel de uitstoot te verminderen als te compenseren. Deze technologie speelt een sleutelrol in het bevorderen van milieuvriendelijke methoden en het bouwen van een groenere toekomst.



Vivent

Vivent is wereldleider in gewasdiagnostiek en levert 'wearables voor planten', die telers beter inzicht geven in de gezondheid van hun gewassen. Vivents systeem maakt hiervoor op ingenieuze wijze gebruik van plant-

elektrofysiologie. De geavanceerde biosensor meet en interpreteert in realtime de reacties van planten op verstoringen in het evenwicht tussen de plant en de omgeving (stressoren), zelfs voordat zichtbare symptomen optreden. Ziekten, plagen, en andere stressoren worden daardoor eerder herkend, zodat telers vroegtijdig de juiste teeltmaatregelen kunnen nemen. Horticoop verwelkomde Vivent in 2023 in het bedrijvenportfolio. *Zie ook p.20*



VitalFluid

VitalFluid vertaalt kennis van plasmatechnologie naar toepassingen van Plasma Activated Water (PAW) in onder meer land- en tuinbouw. PAW kan een revolutie teweegbrengen door een duurzamere en milieuvriendelijkere benadering te bieden voor het verbouwen van gewassen. PAW-toepassingen kunnen gebruikt worden als duurzame bron van stikstof en een natuurlijk alternatief voor chemische gewasbescherming. VitalFluid is in 2023 aan het portfolio van Horticoop toegevoegd. *Zie ook p.26*



CE-Line

CE-Line is een hightechonderneming die unieke analyseapparatuur ontwikkelt om alle laboratoriumanalyses van irrigatie- en drainwater direct in de kas te doen. Hierdoor is veel data snel beschikbaar. CE-Line heeft software-, mechanische en chemische kennis in huis en opereert internationaal. Naast de tuinbouw zet het bedrijf ook de eerste stappen in het analyseren van onder andere afvalwater dat wordt hergebruikt voor de productie van bio plastics. Sinds december 2023 is CE-Line onderdeel van Horticoops portfolio. *Zie ook p.35*

Zoek de 8 verschillen



Mustafa Celik van Huisman Chrysanten uit Maasdijk



HORTICOOP
SAMEN GROEIEN

www.horticoop.nl