

BLAD



Een uitgave van investeringscoöperatie Horticoop

Jaargang 4 - **Editie 5**



**Anthura kraakt
DNA-codes**

De toekomst is AI

**Heeft CO2 een
marketingprobleem?**



HORTICOOP
SAMEN GROEIEN

Inhoudsopgave

Anthura gebruikt innovatie als sleutel tot duurzame groei	4
€8 miljoen dividend! Horticoops dividendbeleid in een notendop	8
Het jaar van... Horticoops portfoliobedrijven blikken terug én vooruit	10
Terugblik ledenevent	12
Lumiforte: Lumiforte verlegt de grenzen	16
CE-line: "Slim produceren is de sleutel tot succes"	17
Even voorstellen Horticoops RvC-lid Theo van Noord	18
Vol nieuwe energie richting de toekomst	20
VitalFluid: Plasma als bewezen alternatief voor pesticiden	26
Vivent: Datagedreven telen is de toekomst	27
HortAmericas: Visie met holistische blik	28
Nice niche De verkoop van Lumiforte	29
Skytree: Samen verduurzamen	30
HTCS: De kracht van keuzes maken	31
Versterking van de ledenraad	32
De toekomst is AI Crop Controller helpt telers wereldwijd met autonoom telen	36
Kruiswoordpuzzel	38
Kaskrakers!	39
Zoek de 10 verschillen	40

Coverbeeld: *Mark van der Knaap, Anthura*

Voorwoord

Horticoop heeft een primeur! De investeringscoöperatie keert 8 miljoen euro dividend uit aan de leden. Daarmee wordt de toegevoegde waarde van de transitie van inkoop- naar investeringscoöperatie voor het eerst tastbaar voor leden. Dit nieuws vormde de kers op de taart van een geslaagd ledenevent in Ridderkerk dat in het teken stond van een andere transitie: de energietransitie, een hot item in onze sector. Tegen het decor van het hypermoderne logistieke centrum van Van Gelder groente & fruit deelden wetenschapper Jouke Campen, innovator Rob van Straten en teler Harry Wubben hun visie op de energietransitie. Hun verhalen smaakten naar meer, en daarom schuiven ze voor BLAD nogmaals aan tafel en voeren een verdiepend gesprek over de gezamenlijke ambitie van onze sector en overheid om in 2040 economisch rendabel en klimaatneutraal te produceren.

Ook bij lid-bedrijf Anthura staat de energietransitie hoog op de agenda. Directeur Mark van der Knaap ziet talloze kansen, mits er voor de juiste aanpak wordt gekozen. Wat die aanpak is volgens hem? Niet blindstaren op één oplossing, maar gelijktijdig investeren in meerdere technologieën. Daarover kunnen de portfoliobedrijven van Horticoop meepraten. Als voorlopers in de sector buigen zij zich dagelijks over innovatieve oplossingen. We vroegen hen naar de ontwikkelingen in hun vakgebied, hun behaalde successen en geleerde lessen in 2024, en de mogelijkheden die zich volgens hen aandienen in 2025. Hun antwoorden leveren interessante inzichten op die u verspreid door dit magazine terugleest in de rubriek 'Het jaar van'.

Tot slot ziet u nieuwe gezichten in dit magazine. Horticoop verwelkomde Theo van Noord als nieuwe commissaris, en Jeroen van Weerdenburg, John Vreugdenhil en Kees Hoogendoorn voegden zich bij de ledenraad. Deze vier Horticoop-leden die zich met hart en ziel inzetten voor onze coöperatie stellen zich graag aan u voor.

Ik wens u veel leesplezier!

Patrick Groeneveld
Algemeen Directeur Horticoop



Colofon

Coördinatie

La Plume Media B.V.

Redactie

La Plume Media B.V.
Aniecke van Litsenburg
Domingo van Os
Jamie Aijpassa
Léonie Sanders
Marieke de Wildt
Michiel Lievens
Milou Alkema
Saskia van de Sanden
Suzanna Doude van Troostwijk
Veerle Focke

Productie

La Plume Media B.V.
Didi Jordens

Vormgeving

La Plume Media B.V.
Max Levenbach
Sven de Vos

Fotografie

David Brand
Studio Flabbergasted
Studio Vlekke

Drukwerk

RAD, Dordrecht



De met zonnepanelen bedekte kassen van Anthura

Anthura gebruikt innovatie als sleutel tot duurzame groei

Hoe kan de tuinbouwsector zich verder verduurzamen en energieneutraal worden? Bij Anthura, specialist in de veredeling van anthuriums, orchideeën en bromelia's, zien ze de duurzaamheidstransitie als kans! Van baanbrekend moleculair onderzoek tot slimme oplossingen voor duurzame energie: het bedrijf past continu innovatieve technieken toe. Directeur Mark van der Knaap, binnen de directie verantwoordelijk voor productie, veredeling en R&D, vertelt over de strategieën van Anthura en deelt zijn visie op een groene en toekomstbestendige tuinbouwsector.

Mark, innovatie lijkt in jullie familie te zitten. Jouw vader zette al vroeg de stap naar veredeling. Kun je ons iets vertellen over de ontstaansgeschiedenis van Anthura?

"Het bedrijf werd in 1938 opgericht door mijn opa, die in Wieringen diverse groenten teelde. Eind jaren 60 namen mijn ouders het bedrijf over. Zij maakten in 1974 de overstap naar de teelt van snijbloem-anthurium. Een interessante tijd, want kloningstechnologie deed toen zijn intrede in de tuinbouw. Deze innovatie opende de deur voor veredeling en daar is mijn vader, met vele anderen, toen ingestapt. Met succes: dankzij zijn gevoel voor het vak, en een beetje geluk, is het snijanthuriumras dat hij veredelde tot op de dag van vandaag wereldwijd één van de meest geteelde rassen in zijn soort. In de jaren daarna stapte Anthura over naar potanthuriums en werd het assortiment uitgebreid met orchideeën. Recent zijn daar bromelia's aan toegevoegd. Het bedrijf groeide en verhuisde naar Bleiswijk, waar ik samen met Marco van Herk en mijn broer Iwan van der Knaap al zo'n twintig jaar de directie vorm."

Met de toevoeging van orchideeën en bromelia's is het aanbod van Anthura flink uitgebreid. Wat is jouw visie op specialisatie en groei, en hoe past Anthura deze strategie toe?

"Als je je als bedrijf specialiseert in een relatief klein product, kun je wereldmarktleider worden. Dit is precies wat we beogen. Anthura is specialist in bloeiende tropische potplanten en we zijn internationaal georiënteerd. In Bleiswijk ontwikkelen we nieuwe rassen, die we vervolgens vermeerderen in onze productielocaties in Nederland, Duitsland, Noord-Macedonië en China. Vanuit deze locaties exporteren we onze producten naar telers in meer dan zeventig landen wereldwijd."

Het ontwikkelen van nieuwe rassen is een tijdrovend proces. Hoe kan technologie dit proces versnellen en verbeteren?

"Als veredelaar zoeken we continu naar nieuwe, betere rassen. Bloeiende tropische potplanten zijn complexe organismes – de DNA-code van

een anthurium is zelfs groter dan die van een mens! Die genetische rijkdom biedt veel mogelijkheden, maar maakt het veredelingsproces ook tijdrovend en kostbaar. Het duurt doorgaans zeven á acht jaar om een nieuw ras te ontwikkelen. Om dit proces te versnellen, zetten we moleculaire technologie in. Hiermee krijgen we via DNA-analyse inzicht in eigenschappen van planten, waarmee we gericht kunnen kruisen. In 2018 hebben we in Bleiswijk een hypermodern Research Center geopend, waar onze eigen R&D-afdeling hoogwaardig moleculair onderzoek doet. De kennis en mogelijkheden die we nu hebben, vormen pas het begin van een kansrijke toekomst!" >

Mark van der Knaap, Directeur van Anthura





De warmtepompinstallatie op locatie in Bleiswijk

Dat klinkt veelbelovend! Hoe kan onderzoek naar genetische eigenschappen bijdragen aan een duurzamere sierteelt?

“We willen consumenten met sierteelt een natuurbeleving bieden, en bijdragen aan hun geestelijk welzijn. Voor ons gaat dat niet samen met het gebruik van chemische middelen die de natuur verstoren. Veredeling kan een sleutelrol spelen in het verminderen van de noodzaak voor schadelijke bestrijdingsmiddelen. Daarom doen we veel DNA-onderzoek naar planteigenschappen die bijdragen aan resistentie tegen ziekten en plagen. Om een compleet beeld van resistenties te krijgen, onderzoeken we ook de eigenschappen van ziektes en plagen. Zo zetten we moleculair onderzoek in voor het oplossen van uitdagingen waar de tuinbouwsector mee te maken heeft.”

Deze uitdagingen bieden tegelijkertijd ook veel kansen. Hoe zie jij de toekomst van de sector, en welke rol speelt duurzaamheid daarin?

“De wetenschap is duidelijk: we moeten af van schadelijke chemische stoffen en de CO2-uitstoot terugbrengen om opwarming van de aarde tegen te gaan. In de tuinbouwsector is daar geen wetgeving voor nodig – de meerderheid van de bedrijven is intrinsiek gemotiveerd. Dat blijkt wel uit de vele initiatieven en de overtuiging waarmee ze worden uitgevoerd. Voor Anthura geldt hetzelfde. Onze afnemers streven honderd procent duurzaamheid na. Voor ons als leverancier is het vanzelfsprekend dat wij daarin het voortouw nemen. Ik ben ervan overtuigd dat het de sector lukt om te verduurzamen – we hebben alleen transitietijd nodig.”

Bij Anthura vinden jullie het vanzelfsprekend om een leidende rol te nemen in de energietransitie. Welke stappen zetten jullie om deze ambitie waar te maken?

“Onze strategie begint bij aardwarmte. Aardwarmte-installaties leveren het hele jaar door energie zonder CO2 uit te stoten en vormen daarmee een solide basisvoorziening. Maar aardwarmte alleen is niet voldoende om al onze locaties van energie te voorzien. Daarom zien we warmtepompen als cruciale aanvulling voor het opwekken van grote hoeveelheden energie. Een warmtepomp haalt warmte uit lucht of water en levert daarbij meer energie op dan het verbruikt. Het probleem is alleen dat warmtepompen in de winter veel minder efficiënt zijn. In die periode hebben ze veel meer elektriciteit nodig om warmte te verplaatsen, terwijl er dan minder groene stroom beschikbaar is. De vraag is: hoe kunnen we die periode overbruggen?”

“Veredeling kan een sleutelrol spelen in het verminderen van de noodzaak voor schadelijke bestrijdingsmiddelen”



Dat is een vraag die bij veel telers leeft. Wat is volgens jou een mogelijke oplossing?

“Wij doen mee aan een pilot van de provincie Zuid-Holland waarbij we zonne-energie uit de zomer gaan opslaan in de bodem voor gebruik in de winter. Onder onze locatie in Bleiswijk ligt op ongeveer 200 meter diepte een zandlaag die geschikt is om water op te slaan dat tot

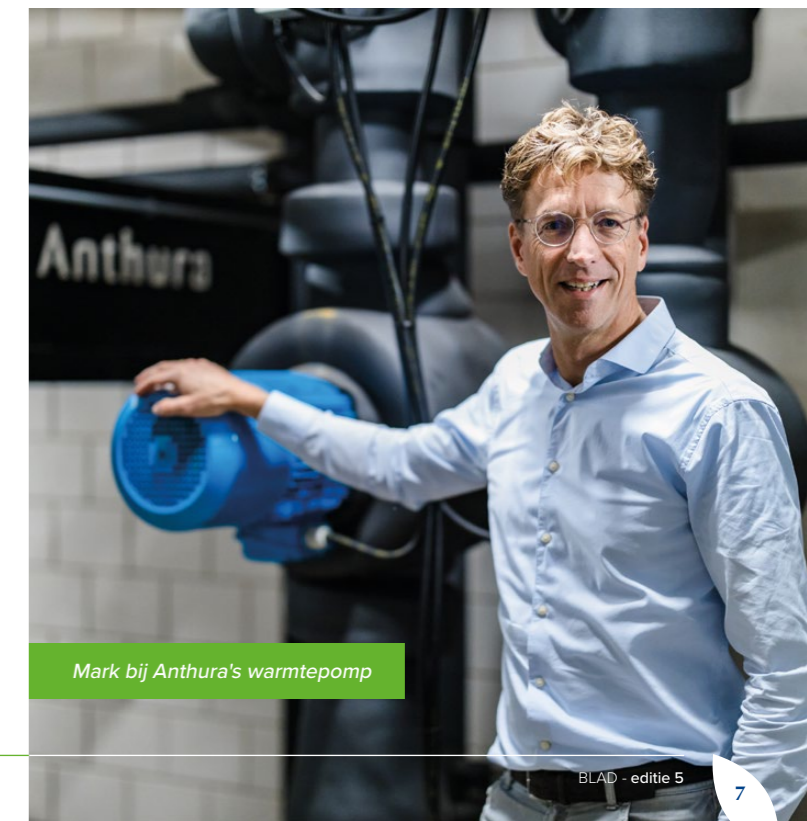
50 graden is verwarmd. In de winter willen we dit opgeslagen water verder opwarmen tot 60 graden met een warmtepomp en vervolgens gebruiken om onze kassen te verwarmen. Voor een optimale energiemix willen we dit systeem combineren met de warmte van WKK's (Warmte Kracht Koppelingen) die we al in gebruik hebben. Deze generatoren produceren elektriciteit, die tuinders zelf kunnen gebruiken of aan het net kunnen leveren. Tegelijkertijd komt er warmte vrij waarmee water tot ruim 90 graden wordt verwarmd. Samen met de warmte van de warmtepomp vormt dit een efficiënte combinatie voor het verwarmen van onze kassen. Het nadeel van WKK's is dat ze gebruikmaken van gas, een fossiele brandstof. Een mogelijke oplossing kan zijn om WKK's te laten draaien op waterstof – gas zonder CO2 dat met groene stroom kan worden geproduceerd. Dat maakt waterstofproductie een manier om groene stroom uit zon- en windkracht te bufferen voor periodes van schaarste. Hoewel er nog discussie is over de kosten en toepasbaarheid van waterstof, vind ik dat we de opties moeten verkennen. Ik vroeg laatst iemand van Gasunie waar er waterstofleidingen worden aangelegd. Wat bleek? Er komen leidingen vlakbij onze locatie in Bleiswijk. Dat biedt mogelijkheden!”

De tuinbouwsector produceert niet alleen veel elektriciteit voor eigen gebruik, maar levert ook veel stroom aan het elektriciteitsnet. Hoe kan de sector deze positieve impact op de omgeving versterken?

“De tuinbouwsector kan een grote rol spelen in het stabiliseren van het elektriciteitsnet. We zijn een grote stroomproducent en leveren veel elektriciteit aan woningen en bedrijven. We kunnen WKK-installaties aan- en uitzetten en stroom leveren aan het net wanneer daar veel vraag naar is. Daarnaast kunnen we flexibel omgaan met ons energiegebruik. Wanneer elektriciteit schaars is, kunnen we de planten tijdelijk minder warmte en licht geven. Veel planten hebben een soort natuurlijke batterij en kunnen dat prima hebben. Als het in de winter donker is en niet waait, kunnen tuinbouwbedrijven, bijvoorbeeld met behulp van waterstof-WKK's, voorzien in de behoefte aan groene stroom. Van zichzelf én van hun omgeving!”

Duurzaamheid biedt talloze kansen, maar vraagt ook om de juiste aanpak. Wat is er volgens jou nodig om deze kansen optimaal te benutten en de sector toekomstbestendig te maken?

“We moeten tegelijkertijd investeren in verschillende duurzame oplossingen. De wereld verandert continu, en technologieën zijn volop in ontwikkeling. Door alle opties open te houden, blijven we flexibel om later de beste keuzes te maken. Bij Anthura richten we ons specifiek op kansen binnen veredeling, omdat we op dat vlak het grootste verschil kunnen maken. Uiteindelijk zal blijken dat verschillende problemen door verschillende innovatieve initiatieven worden opgelost. Zo komen we samen tot honderd procent duurzame tuinbouw. Daarnaast is samenwerking binnen en buiten de sector essentieel om de energietransitie te realiseren. Bij Anthura maken we bijvoorbeeld gebruik van de geothermiebron van onze buurman, en in de toekomst kunnen wij warmte van ons warmtepompsysteem aan het net leveren. Ook moeten we samen investeren. Sommige investeringen zijn simpelweg te groot voor één bedrijf om alleen te dragen, en bovendien kan geen enkel bedrijf in alle mogelijke oplossingen tegelijk investeren. Ik ben ervan overtuigd dat de tuinbouw energieneutraal kan worden, zolang we blijven investeren in verschillende energiebronnen, technologieën en samenwerkingen!” ■



Mark bij Anthura's warmtepomp

€8 miljoen dividend!

Horticoops dividendbeleid in een notendop

Horticoop keert 8 miljoen euro dividend uit aan de leden en daarmee is de eerste winstdeling een feit! Besluiten tot dividenduitkeringen worden genomen aan de hand van het dividendbeleid van Horticoop. Maar wat houdt dit dividendbeleid in? En hoe profiteren leden van deze winstdeling? Algemeen Directeur Patrick Groeneveld en Commissaris Theo van Noord leggen het uit aan de hand van veelgestelde vragen.

Hoe profiteren leden van de investeringen van Horticoop?

Patrick: "Horticoop investeert in bedrijven die innovatieve oplossingen ontwikkelen om de tuinbouwsector toekomstbestendiger te maken. Denk aan technologieën die onze sector duurzamer, efficiënter en rendabeler maken. Horticoop-leden kunnen niet alleen profiteren van deze innovaties, maar ook van de waardegroei van deze bedrijven. Een goed voorbeeld is de dividenduitkering van 8 miljoen euro. Deze uitkering werd mede mogelijk door het rendement uit de verkoop van Lumiforte, dat jarenlang door Horticoop is ondersteund bij zijn groei. Hoeveel dividend leden ontvangen, hangt af van het aantal participaties dat zij op hun naam hebben staan. Op het Horticoop Community Platform zien leden hoeveel participaties dit zijn, en dus op hoeveel dividend zij recht hebben."

Wat houdt het dividendbeleid in?

Theo: "De winstbestemming van Horticoop wordt bepaald bij het vaststellen van de jaarrekening, aan de hand van het dividendbeleid. In dat document staat balans centraal. Enerzijds willen we onze participatiehouders belonen voor hun

betrokkenheid. Anderzijds moeten we zorgen dat we financieel gezond blijven, zodat we kunnen blijven groeien en investeren in nieuwe innovaties. We streven ernaar om jaarlijks dividend uit te keren, mits de financiële situatie dit toelaat. Daarbij hanteren we een payout ratio van 20%, wat betekent dat 20% van de nettowinst na belasting – indien mogelijk – wordt uitgekeerd aan de leden in de vorm van dividend. Wat betreft Horticoops eigen vermogen richten we ons op een gemiddeld dividendrendement van 5 tot 8%."

Patrick: "Het behoud van de financiële gezondheid van Horticoop staat voorop. Dividenduitkeringen zijn alleen mogelijk als er voldoende liquiditeit en solvabiliteit is, en als er voldoende middelen beschikbaar blijven om onze strategische doelen te realiseren. Winst kan bovendien worden geherinvesteerd om verdere groei van de portfolio-bedrijven te stimuleren."

Hoe wordt besloten of er dividend wordt uitgekeerd?

Theo: "Dat begint bij de jaarrekening. Het bestuur beoordeelt aan de hand daarvan of er ruimte is voor een dividenduitkering en stelt een voorstel op. Vervolgens kijkt de Raad van Commissarissen

Commissaris Theo van Noord (links) en Algemeen Directeur Patrick Groeneveld (rechts)

hier kritisch naar. Factoren als de financiële resultaten, de reserves en de toekomstige investeringsplannen wegen daarbij zwaar. Als wij akkoord gaan, wordt het voorstel aan de ledenraad voorgelegd ter goedkeuring. Dit proces zorgt ervoor dat alle belangen zorgvuldig worden afgewogen."

Hoe wordt het dividend uitgekeerd?

Patrick: "Het dividend wordt in principe in contanten uitgekeerd. Maar, als de participatiehouders daar behoefte aan hebben, kan een deel van het dividend ook worden uitgekeerd in de vorm van participaties. Hier zijn grenzen aan: in het dividendbeleid is vastgelegd dat de totale uitgifte van nieuwe participaties in een boekjaar maximaal 2% van het totaal aantal uitstaande participaties mag zijn."

Kunnen leden participaties verhandelen?

Theo: "Het onderling verhandelen van participaties wordt later dit jaar mogelijk. Momenteel ontwikkelen we een faciliteit waarmee leden rechtstreeks contact kunnen leggen met elkaar om onderling de aan- of verkoop van participaties te regelen, zonder tussenkomst van Horticoop. De participaties zullen verhandelbaar zijn tijdens een vaste periode van enkele weken. Deze 'transferperiode' vindt plaats in de

zomer, nadat Horticoop de jaarrekening heeft gepubliceerd. Zo zorgen we ervoor dat alle leden, inclusief de leden van de ledenraad en de RvC, over dezelfde kennis beschikken wanneer de participaties verhandelbaar worden."

En wat als er onverhoopt verliezen zijn?

Patrick: "Daar hoeven leden zich geen zorgen over te maken. Horticoop is een coöperatie 'Uitgesloten van Aansprakelijkheid' (UA). Dat betekent dat leden niet aansprakelijk zijn voor eventuele tekorten of verliezen van de coöperatie."

Hoe draagt het dividendbeleid bij aan de groei van de coöperatie?

Theo: "Ik zie het als een nieuwe mijlpaal in de ontwikkeling van Horticoop als investeringscoöperatie. Het dividendbeleid biedt Horticoop handvatten om zowel het vermogen van de coöperatie als de waarde van participaties verder te laten groeien. Dit brengt ons verder in een sterke, gezamenlijke toekomst!"

Heeft u vragen over Horticoops dividendbeleid?

Stel ze gerust aan David Brand, Manager Communicatie & Community, via cooperatie@horticoop.nl



Het jaar van...

Horticoops portfoliobedrijven
blikken terug én vooruit

De (glas)tuinbouwsector stond niet stil afgelopen jaar, en Horticoops portfoliobedrijven evenmin. Horticoop beheert een gevarieerd portfolio van bedrijven die elk een unieke rol spelen in het bevorderen van een duurzame en toekomstgerichte tuinbouwsector. In de rubriek 'Het jaar van' blikken deze bedrijven terug op 2024 en delen ze hun visie op de toekomst.



Het team van Blue Radix wist de impact van hun AI-oplossingen meetbaar te maken. [Pagina 11](#)



In 2024 verlegde Lumiforte zijn grenzen, zowel geografisch als in productaanbod. [Pagina 16](#)



CE-Line transformeerde naar een volwassen commercieel bedrijf. [Pagina 17](#)



VitalFluid maakte de bewuste keuze zich volledig toe te leggen op gewasbescherming. [Pagina 26](#)



Vivent Biosignals lanceerde een dashboard waarmee telers de reactie van planten op omgevingsfactoren live kunnen volgen. [Pagina 27](#)



In het Amerikaanse Bedford wint Hort Americas terrein op de Noord-Amerikaanse markt. [Pagina 28](#)



Skytree staat in de startblokken om een nieuw type machine te testen dat geschikt is voor grootschalige toepassingen. [Pagina 30](#)



Horticoop Technical Services veranderde van focus, en daar hoort een nieuwe naam bij: Horticulture Technical Solutions. [Pagina 31](#)

Het jaar van Blue Radix

De bevestigde meerwaarde van autonoom telen

Blue Radix, marktleider op het gebied van autonoom telen, maakt gebruik van artificial intelligence (AI) om telers te ondersteunen bij hun operationele processen. Laurens van der Spek, Chief Operations Officer, vertelt trots over de successen van het afgelopen jaar en de plannen voor 2025.

“Onze AI-oplossing Crop Controller integreert naadloos in het ecosysteem van de kas, waarbij de teler aan het roer blijft. Deze oplossing stelt telers in staat om hun teeltstrategie te optimaliseren, waarna de uitvoering autonoom plaatsvindt. Door routinetaken te laten uitvoeren door Crop Controller, krijgen telers de ruimte om zich te richten op andere belangrijke aspecten van hun bedrijfsvoering. Daarnaast speelt autonoom telen een sleutelrol in het aanpakken van een groeiende uitdaging: vergrijzing in de sector. Zelfs als personeelsproblemen nu nog geen rol spelen, is het slim om als tuinbouwsector vooruit te kijken. Innovatieve technieken maken de tuinbouw aantrekkelijker voor jong talent, en dat is cruciaal om de sector toekomstbestendig te maken.”

Apetrots op GreenTech Innovation Award

“2024 was een belangrijk jaar voor ons. Onze meerwaarde werd bevestigd door het vertrouwen van onze klanten: bijna alle nieuwe klanten besloten om na hun proefperiode door te gaan, en veel van hen hebben zelfs opgeschaald en onze diensten uitgebreid naar andere productielocaties. Dat zien wij als een groot compliment! Als kroon op het werk mochten we de GreenTech Innovation Award 2024 in ontvangst nemen. Hier zijn we apetrots op. Deze prijs voelt als een erkenning voor de waarde die we toevoegen aan de tuinbouwsector wereldwijd.”

De volgende stap

“In 2025 gaan we onze autonome irrigatiemodule wereldwijd verder uitrollen als uitbreiding op autonome klimaatsturing met Crop Controller. Daarnaast breiden we de mogelijkheden van onze geïntegreerde nieuwe strategie-optimalisatietool uit. Deze tool rekent scenario's door, zodat telers inzicht krijgen in de gevolgen van hun keuzes en kunnen bepalen of die passen bij hun strategie. Ook blijven we ons commerciële team en bereik uitbreiden en investeren in nieuwe mogelijkheden om telers wereldwijd te ondersteunen. We kijken ernaar uit om onze impact in 2025 verder te vergroten!”

Op [pagina 36](#) gaat Blue Radix CEO Ronald Hoek in op de toekomst van AI in de tuinbouwsector.



Laurens van der Spek

Oogst wat je plant!

Terugblik op een geslaagd ledenevent



Op 12 november 2024 kwamen Horticoop-leden samen tijdens het Horticoop-ledenevent. De bijeenkomst vond ditmaal plaats bij Van Gelder groente & fruit, een hypermodern logistiek centrum dat met zijn vooruitstrevende blik uitstekend paste bij het thema van het event: de energietransitie in de tuinbouw.

In de kas staan Horticoop-leden regelmatig stil bij verduurzaming. Maar daadwerkelijk stilstaan, ho maar. Integendeel, want coöperatielieden zetten samen mooie stappen richting een groenere toekomst van de tuinbouw. Dat bleek eens te meer tijdens Horticoops ledenevent. Het distributiecentrum van Van Gelder in Ridderkerk vormde het decor voor deze bijeenkomst. Na de aftrap met een rondleiding bij Van Gelder, waarbij hun innovatieve aanpak voor het verpakken van groente en fruit op veel waardering kon rekenen, begon een inhoudelijk programma. Drie inspirerende sprekers namen de aanwezigen mee in hun visie op de energietransitie in de tuinbouw. Ieder vanuit diens eigen perspectief. Zo praatte Jouke Campen, Programmaleider Energie bij

Wageningen University & Research, de leden bij over de onderzoeken die de WUR doet naar alternatieve energiebronnen in de tuinbouw. Rob van Straten, CEO van portfoliobedrijf Skytree, sprak over de ontwikkeling en implementatie van hun technologie die CO2 uit de lucht filtert en opslaat. Tot slot belichtte Horticoop-lid en Santiniteler Harry Wubben de energietransitie vanuit de praktijk. Welke innovaties helpen hem bij het telen van Santini's, en waarvoor moeten nog oplossingen komen? Zijn verhaal zorgde voor veel herkenning bij het publiek, wat leidde tot interessante gesprekken en mooie inzichten. Een goede basis voor Horticoop om nóg gericht op zoek gaan naar relevante oplossingen. Voor Harry, en voor de vele andere leden!

Kom meer te weten

Was u niet aanwezig bij het ledenevent, of wilt u teruglezen wat de inzichten van Jouke Campen, Rob van Straten en Harry Wubben zijn over de energietransitie in de tuinbouw? De drie sprekers gingen na afloop van het ledenevent verder met elkaar in gesprek én deelden hun gouden tips voor telers. U leest er alles over op [pagina 20](#).



Horticoops eerste winstdeling is een feit

De investeringen die Horticoop de afgelopen jaren als investeringscoöperatie heeft gedaan, beginnen hun toegevoegde waarde te tonen. Naast de behoefte van Horticoops achterban waarin wordt voorzien door de strategische investeringen, is de eerste winstdeling van de investeringscoöperatie een feit. Onder tromgeroffel maakt RvC-voorzitter Joris Elstgeest bekend dat Horticoop in 2025 maar liefst 8 miljoen euro uitkeert aan de leden van de coöperatie. Het bedrag dat Horticoop-leden ontvangen, hangt samen met het aantal participaties dat op hun naam staat. Daarnaast zijn de participaties die leden bezitten vanaf 2025 verhandelbaar. Hoe dit precies werkt en wat dit betekent voor leden van de coöperatie, werd door Horticoops Financieel Directeur Hend van Ravestein toegelicht.



Wilt u meer weten over de verhandelbaarheid van participaties? Op [pagina 8](#) lichten Algemeen Directeur Patrick Groeneveld en Commissaris Theo van Noord het beleid toe.

Drie nieuwe gezichten

Geen Horticoop zonder ledenraad om haar leden te vertegenwoordigen. Tijdens het evenement in Ridderkerk vond een ledenvergadering plaats, waarbij drie nieuwe ledenraadsleden werden verkozen: John Vreugdenhil, Financieel Directeur van KP Holland; Kees Hoogendoorn, Algemeen Directeur van Tuinderij Hoogendoorn en Jeroen van Weerdenburg, Algemeen Directeur van Aphrodite Orchidee. Met de ervaringen die de nieuwe ledenraadsleden meebrengen uit hun

werk bij toonaangevende bedrijven zijn ze een verrijking voor de coöperatie. Benieuwd naar wie ze zijn? Op [pagina 32](#) stellen de nieuwe ledenraadsleden zich aan u voor. Tijdens de afsluitende borrel en het dinerbuffet werd uitgebreid nagepraat over de onderwerpen van het event. De bijzondere, plantaardige gerechten uit de keuken van Van Gelder waren daarbij een smakelijke afsluiting van een geslaagde dag.



John Kuipers - Tuincentrum John Kuipers B.V.

"Ik kende Van Gelder groente & fruit alleen van naam, maar mijn nieuwsgierigheid groeide en groeide naarmate ik meer over het bedrijf hoorde. Dat er zo'n moderne en indrukwekkende organisatie achter het verpakken, verwerken en distribueren van groente en fruit zit, had ik niet verwacht! Naast het feestelijke nieuws over de dividenduitkering, was de rondleiding door het distributiecentrum van Van Gelder dan ook absoluut een van de hoogtepunten van het event!"

Leden over het ledenevent



Jeroen Scholten - Boomkwekerij Jeroen Scholten B.V.

"Het ledenevent is voor mij elk jaar weer een mooie gelegenheid om bekende gezichten uit de sector te zien. Naast dat het heel gezellig was om elkaar te spreken, bevatte het event ook dit keer veel interessante programmaonderdelen. Ik vind het nuttig om te horen wat Horticoops plannen zijn voor onder andere nieuwe investeringen en de verhandelbaarheid van onze participaties. Als klap op de vuurpijl kondigde Horticoop de eerste winstdeling aan. Dit voelt als een beloning voor de waardevolle relaties die we samen onderhouden. Mooi om te zien dat onze samenwerking en investeringen hun vruchten afwerpen."



Algemeen Directeur Patrick Groeneveld heet de aanwezigen welkom



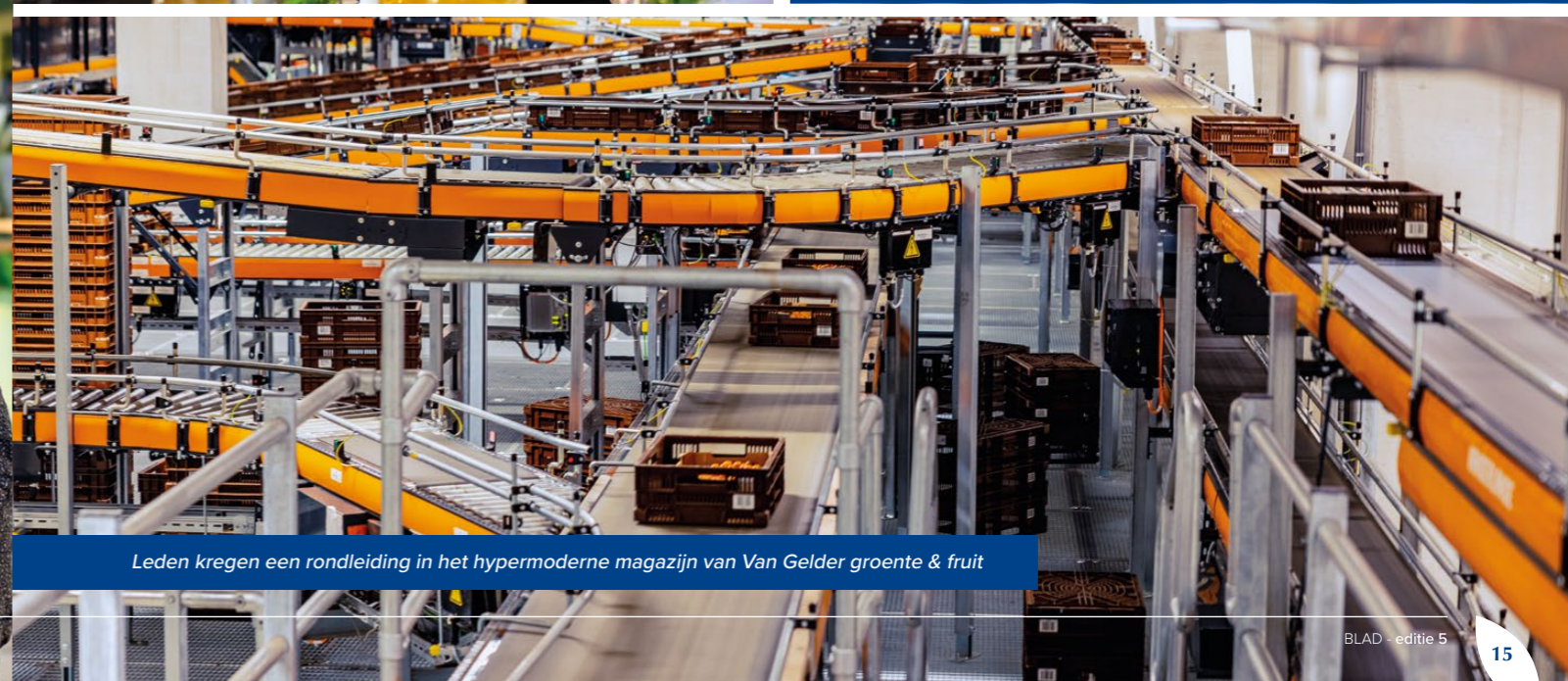
Tijdens de afsluitende borrel praatden Horticoop-leden uitgebreid na



RvC-voorzitter Joris Elstgeest onthult dividenduitkering van 8 miljoen euro



John Vreugdenhil, Kees Hoogendoorn en Jeroen van Weerdenburg treden toe tot de ledenraad



Leden kregen een rondleiding in het hypermoderne magazijn van Van Gelder groente & fruit

Het jaar van Lumiforte

Lumiforte verlegt de grenzen



Guido Janssen

2024 was in meerdere opzichten een succesvol jaar voor Lumiforte. Door de grenzen te verleggen, zowel geografisch als in productaanbod, wist de specialist in hoogintelligente coatings wederom een verkooprecord te vestigen. CEO Guido Janssen over de koersomslag en het benutten van kansen.

“In onder andere Frankrijk, Italië, Polen, Australië, Saoedi-Arabië en China hebben we grote stappen gezet, zowel in de hortisector als in sportveldbelijning. In 2024 zijn we ook begonnen met het diversifiëren van Lumifortes productaanbod, waardoor we nóg meer nichemarkten kunnen aanboren. Denk aan het koelen van daken van gebouwen waarbij

onze coatings in warme zomers 6 tot 8 graden Celsius verschil kunnen maken. Een geweldige toevoeging aan ons assortiment wereldwijd! Daarnaast hebben we in 2024 tests gedaan met coatings op fruitbomen ter verbetering van fotosynthese, en met de inzet van onze cleaners voor het schoonmaken van zonnepanelen. De eerste resultaten zijn veelbelovend, ik kijk ernaar uit deze producten in 2025 stevig in de markt te zetten. *Last but not least* stond 2024 in het teken van het vinden van de juiste partij voor de verkoop van Horticoops meerderheidsaandeel in Lumiforte. Die hebben we gevonden in Kartesia!”

Drie wijze lessen

“Elk acquisitietraject vraagt om gedegen voorbereiding. Ik adviseer ondernemers altijd om daarbij een aantal zaken in het achterhoofd te houden. Ten eerste moet je vooraf goed bedenken of je bedrijf klaar is voor acquisitie. Beschik je over voldoende capaciteit en de juiste mensen om je ambitieuze plannen waar te maken? Heb je eenmaal besloten om ervoor te gaan, laat je dan niet tegenhouden als een bepaalde stap in het proces nieuw voor je is. Je kunt namelijk niet overal verstand van hebben. Mijn credo is dan ook: zet die stap, je leert onderweg vanzelf! En twijfel je toch, dan zijn er consultants die kunnen begeleiden. Al is het daarbij goed om te beseffen dat zij na afronding van het traject weer vertrekken, waarna je het alsnog zelf moet kunnen.”

Er hangt iets in de lucht

“Wat ik als grote kans zie voor de tuinbouw? Drones! Niet alleen om de ontwikkeling van gewassen in de kas nauwgezet te volgen. Ook buiten de kas zie ik kansen, bijvoorbeeld voor het coaten van een kas. Dat gebeurt nu door steeds duurder en schaarsere arbeidskrachten. Zeker internationaal zie ik mogelijkheden. In het buitenland hebben ze, in tegenstelling tot de Nederlandse telers, amper sproeibedrijven om de coatings aan te brengen. Drones bieden een uitkomst. Een bijzonder interessante ontwikkeling die zeker de moeite waard is om in te investeren!”

Meer informatie over Horticoops verkoop van het aandeel in Lumiforte leest u op [pagina 29](#).



Het jaar van CE-Line

“Slim produceren is de sleutel tot succes”



Simon Meijer

Hightechonderneming CE-Line maakt het mogelijk om direct de hoeveelheid nutriënten in water te controleren. Een technologie met internationale allure. Afgelopen jaar maakte het bedrijf een flinke transformatie door. CEO Simon Meijer ziet een toekomst vol kansen voor CE-Line en de Nederlandse tuinbouw, en deelt zijn visie op de weg naar succes.

“In 2024 maakte CE-Line een enorme sprong door te transformeren van een bedrijf dat zich voornamelijk op de wetenschap richtte naar een volwassen commercieel bedrijf dat klanten wereldwijd bedient. Begin 2024 hadden we vooral ingenieurs in dienst die zich focusten op het ontwikkelen van een innovatief product. Toen dat was gelukt, moest het product zijn weg naar de klant vinden. Dit vroeg om nieuwe expertise, waardoor CE-Line uitbreidde met nieuwe functies, het personeelsbestand verdubbelde en we een belangrijke cultuuromslag doormaakten. Dankzij goede onderlinge communicatie is de transformatie naar een volwassen commercieel bedrijf geslaagd, en bieden we ons product nu wereldwijd aan.”

Niet afwachten, maar doorpakken!

“Om succesvol te zijn, moeten we zorgen voor een doorlopende verkoop van ons product. Samenwerken met toonaangevende leveranciers van tuinbouwtechnologie lijkt vaak veelbelovend, maar levert niet altijd direct het gewenste resultaat op. Het is verstandig om de regie in eigen handen te houden, bijvoorbeeld door zelf potentiële klanten te benaderen en contact met hen te onderhouden. Daarom is het belangrijk om proactief te blijven zoeken naar manieren om deze klanten te bereiken. Dit legde de basis voor een nieuw motto: niet afwachten, maar doorpakken!”

Slim monitoren brengt rust in de kas en in bed

“Mijn doel dit jaar? Tuinders bewust maken van het belang van nutriëntenmetingen. Veel tuinders zijn hier niet dagelijks mee bezig. Dat is zonde, want het regelmatig verzamelen van data levert waardevolle inzichten op. De real-time datamonitoring van CE-Line helpt misoogsten voorkomen, waardoor Horticoop-leden tonnen kunnen besparen én met meer zekerheid hun bedrijf kunnen runnen. Minder onzekerheid betekent meer rust – en dat slaapt wel zo lekker!”

Kennis: hét exportproduct voor de tuinbouw van morgen

“De Nederlandse tuinbouwsector kan haar topositie op de internationale markt behouden door slim te produceren. Uitbreiden qua oppervlakte is niet mogelijk, maar met automatisering, datagedreven inzichten, en innovatieve technologieën stijgt de productie per vierkante meter. Door de elementen te verbinden, krijgt de vaderlandse tuinbouw een schat aan kennis en dat helpt om de koppositie te behouden. Deze kennis kan zelfs een belangrijker exportproduct worden dan de fysieke gewassen. Daarmee zijn slimme oplossingen dé sleutel voor de Nederlandse tuinbouw om ook in de toekomst haar voorsprong te behouden!”

Even voorstellen

Horticoops RvC-lid Theo van Noord

“Samen uitdagingen aanpakken met innovatieve investeringen.”

Theo van Noord is het nieuwste lid van de Raad van Commissarissen (RvC). Als eigenaar van innovatief glastuinbouwbedrijf Noordhuys en voormalig RvC-lid van groente- en fruitbedrijf The Greenery brengt hij de nodige ervaring mee. Theo stelt zich voor en deelt zijn visie op de kansen en uitdagingen binnen de tuinbouwsector en de rol van Horticoop daarin.

Laten we bij het begin beginnen. Theo vertel eens, wie ben je en waar kom je vandaan?

“Ik ben Theo van Noord. Ik ben geboren en getogen in Oude-Tonge, waar ik opgroeide in een tuindersgezin dat vollegrondsgroenten teelde. Volgens tuinderstraditie ging ik na de Middelbare Tuinbouwschool aan de slag in ons familiebedrijf. Hoewel ik met plezier mijn ouders hielp, wilde ik mijn horizon verbreden. Ik vertrok naar Tinte, waar ik locatieverantwoordelijke werd bij een Westlandse kweker. Mijn wens om zelfstandig ondernemer in de tuinbouw te worden ging in 2000 in vervulling met de oprichting van Noordhuys. In de afgelopen vijftienvier jaar zijn we van drie hectare tomaten gegroeid naar 46 hectare, verdeeld over meerdere locaties in Zuidwest-Nederland en in de provincie Utrecht. Daarnaast heeft Noordhuys een eigen verpakingslocatie, waar we naast zelfgekweekte tomaten de producten van derden verpakken in elke gewenste verpakking voor diverse retailers. Om al het werk samen met onze enthousiaste collega's te kunnen uitvoeren heeft Noordhuys de beschikking over ruim 200 luxe slaap- en verblijfplaatsen voor onze trouwe werkmigranten, want de mensen bepalen het succes van Noordhuys. We hebben een jong, gemotiveerd en getalenteerd team, waar we een zeer knappe performance mee realiseren. We zijn dan ook apetrots op ons team!”

In de periode dat Noordhuys Horticoop-lid werd, onderging de coöperatie een transformatie van inkoopcoöperatie naar investeringscoöperatie. Waarom wekte dat jouw interesse?

“Onze kennismaking als lid van Horticoop viel inderdaad samen met de transitie van Horticoop naar een investeringscoöperatie. Een interessante periode! De coöperatie zette een nieuwe koers in door te focussen op innovatieve investeringen. Tot mijn genoegen ontdekte ik dat Noordhuys en Horticoop veel gemeen hebben, zoals de gezamenlijke focus op innovatie en het streven naar duurzame oplossingen in de tuinbouw.”

Zijn de overeenkomsten tussen Horticoop en Noordhuys de reden dat je lid wilde worden van Horticoops Raad van Commissarissen?

“Eigenlijk was mijn twaalf jaar durende ervaring als commissaris bij The Greenery een belangrijke motivatie. Dat commissariaat heeft me veel gebracht. Het gaf me veel voldoening om de leden met mijn inbreng te steunen en samen te werken aan een succesvolle tuinbouw. Ik leerde hoe een belangrijk innovatie en samenwerking in de sector zijn, en hoe deze bijdragen aan duurzame groei.”

Hoe zie jij jouw rol als commissaris?

“Als lid-commissaris dien ik rekening te houden met alle stakeholders van Horticoop, zoals Horticoops leden, medewerkers en bedrijven. Daarnaast voorzie ik de directie van advies, gericht op de langetermijnstrategie en verschillende belangen van belanghebbenden. Het adviseren vind ik het leukste onderdeel van het commissariaat. Met mijn ervaring in de tuinbouw, bedrijfsovernames en de agri-business kan ik bijdragen aan het maken van weloverwogen investeringskeuzes. Ik zet mijn kennis graag in om de belangen van onder andere de leden te vertegenwoordigen en Horticoop te



Neem een kijkje achter de schermen bij Theo's bedrijf!

ondersteunen bij het maken van beslissingen om zo een duurzame toekomst te realiseren voor de tuinbouwsector. Er vinden veel ontwikkelingen plaats in de tuinbouw. Als Horticoop op de juiste manier investeert in innovatieve bedrijven kan de coöperatie de uitdagingen in de sector, zoals energie en arbeid, aanpakken. Er komen constant interessante ideeën voorbij en als commissaris maak ik telkens een afweging op basis van de financiële cijfers en de positieve impact die zo'n idee heeft op de tuinbouwsector. Indien een investeringsvoorstel boven een bepaald bedrag uitkomt, keurt de RvC op voorstel van de directie samen met de ledenraad goed of Horticoop in het bedrijf investeert. Daarbij is het ons doel om zo goed mogelijk te beoordelen of de verwachting is dat de inleg, samen met rendement, terugkomt. Uiteraard hoop ik dat iedere investering een groot succes wordt. Maar ik zie het ook als mijn taak om in moeilijke tijden lastige keuzes te maken, zolang ik deze maar goed kan uitleggen.”

Hoe zie jij de toekomst voor Horticoop?

“De huidige positie van de tuinbouwsector is mede te danken aan initiatieven zoals die van Horticoop. Door samen te werken zijn er prachtige bedrijven ondersteund en belangrijke innovatieve stappen gezet. Met de toenemende vraag naar gezonde en mooie producten zie ik volop kansen. Samen kunnen we verder groeien en bouwen aan een succesvolle en duurzame tuinbouwsector en zie ik de toekomst van zowel Horticoop als de tuinbouw rooskleurig in.”

Vol nieuwe energie richting de toekomst

Energietransitie is een hot topic binnen de glastuinbouw. Terecht, want in het 'Convenant Energietransitie Glastuinbouw 2022-2030' hebben de sector en de overheid de gezamenlijke ambitie uitgesproken om in 2030 een CO₂-reductie van 4,6 megaton te halen en in 2040 economisch rendabel én klimaatneutraal te produceren. Wetenschapper Jouke Campen van WUR, innovator Rob van Straten van Skytree, en teler Harry Wubben gaan in gesprek over deze ambitie.



Jouke Campen, International Projectmanager GTB Tuinbouw Technologie WUR en programmaleiding Kas als Energiebron

Convenant Energietransitie Glastuinbouw 2022-2030 in een notendop

Het convenant richt zich op het verduurzamen van de glastuinbouwsector en het verminderen van de jaarlijkse CO₂-uitstoot naar maximaal 4,8 megaton in 2030. Hoe? Door de omschakeling naar duurzame energiebronnen, het gebruik van innovatieve technieken, en betere samenwerking tussen overheid, sectororganisaties en energiebedrijven. Daarnaast bevat het convenant afspraken over financiële ondersteuning en regelgeving om de transitie mogelijk te maken. De Nederlandse overheid, Glastuinbouw Nederland, Greenports Nederland, en vertegenwoordigers van de energiesector ondertekenden het convenant. De partijen hebben de ambitie om als sector in 2040 volledig klimaatneutraal te zijn.

Fossielvrij: optie of illusie?

De doelstellingen in het convenant zijn ambitieus en betekenen ook het volledig stoppen met het gebruik van fossiele brandstoffen in 2040. Hoe realistisch is dit? Jouke trapt af: "In 2022 waren de energieprijzen zo hoog dat we het doel voor 2030 toen gemakkelijk haalden. Zodra de energieprijzen echter weer daalden, schoot het gasverbruik in de sector omhoog. We zijn dus in staat de ambitie waar te maken, mits de brandstofprijzen hoog genoeg zijn waardoor het economisch aantrekkelijker wordt om fossielvrij te telen." Harry plaatst hier als teler een kanttekening bij. "Ik ben het ermee eens dat de CO₂-uitstoot omlaag moet en we uiteindelijk minder fossiele brandstoffen moeten gaan gebruiken. Maar, vergeet niet dat we in Nederland behoorlijk ver voorliggen in het terugdringen van fossiele brandstoffen

"We kunnen de ambitie waarmaken, mits het economisch aantrekkelijker wordt om fossielvrij te telen"



Jouke

in vergelijking met de landen om ons heen. In Duitsland bijvoorbeeld krijgen bedrijven nu subsidie als ze overgaan van kolen op gas. Dat punt zijn we in Nederland ver voorbij. Ja, we moeten vooruit, maar dat moeten we op een realistische manier doen. Daarom voorzie ik dat we de WKK (Warmte Kracht Koppeling) voorlopig als back-up zullen houden, ondanks dat dit apparaat op aardgas draait." >

Boosdoener en onmisbare kracht

Niet alleen Harry koestert de WKK, ook andere ondernemers in de glastuinbouwsector omarmen het apparaat. En dat is begrijpelijk, want naast stroom en warmte, wekt de WKK ook CO2 op die direct kan worden toegediend aan planten. Daarmee voorziet het apparaat in de behoefte aan een noodzakelijke voedingsstof voor gewassen. Bijkomend voordeel: overtollige energie wordt teruggeleverd aan het elektriciteitsnetwerk, waardoor de tuinbouwsector veel huishoudens van elektriciteit voorziet. Dat maakt WKK's financieel aantrekkelijk voor telers. Harry: "Onze WKK's zijn een oplossing om de energievoorziening in balans te houden, omdat ze snel en eenvoudig elektriciteit kunnen leveren op momenten dat er een tekort is op het net. Daarom is het nuttig om deze apparaten rendabel, werkzaam en up-to-date te houden. Ook als ze door de energietransitie in de toekomst minder uren gaan maken." Rob begrijpt dit standpunt vanuit telers, maar voegt toe: "Feit blijft dat WKK's op gas gestookt worden. Om de doelstellingen uit het convenant te realiseren, moeten we uiteindelijk van het gas af. Op den duur zal er dus toch gekeken moeten worden naar duurzame alternatieven voor het verwarmen en verlichten van kassen. Wind- en zonne-energie, aangevuld met accu's waarin overtollige energie kan worden opgeslagen zijn een mogelijke oplossing, maar ook aardwarmte, warmterotondes of een water-warmtepomp

voor bedrijven die niet kunnen aansluiten op een aardwarmtenetwerk, kunnen een alternatief bieden voor telers."

"We moeten vooruit, maar wel op een realistische manier"



Harry

Volle kracht vooruit met innoveren

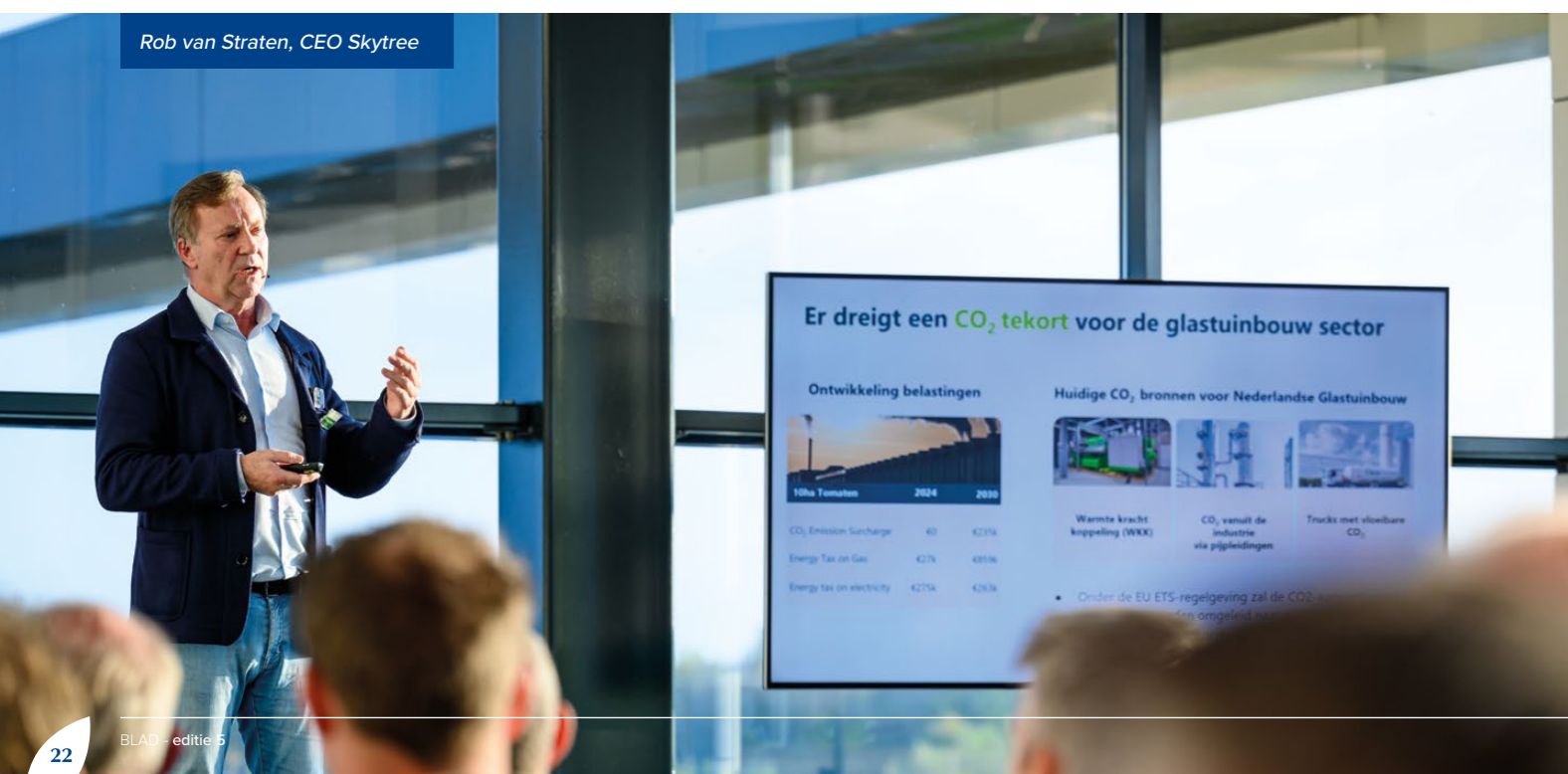
De WUR doet veel onderzoek naar wat er nodig is om fossielvrij te kunnen telen. Een van de highlights in dit onderzoek is KAS2030, een volledig elektrische kas in Bleiswijk waar in vier verschillende compartimenten uiteenlopende gewassen worden geteeld. Er wordt onder andere onderzocht hoeveel elektra er nodig is en welk aandeel groene stroom hierin kan hebben. Ook wordt de kas geïsoleerd met verschillende typen schermen en met 'low-e glas'; glas waarop een coating wordt aangebracht die de warmteverliezen naar de omgeving vermindert, waardoor er minder gestookt hoeft te worden. Naast elektrificatie en isolatie ziet Jouke een belangrijke verduurzamingskans in de ontvochtiging van kassen. Jouke: "Planten in een kas produceren behoorlijk wat vocht dat afgevoerd moet worden. Normaal gesproken gebeurt dat door gelijktijdig te verwarmen en de ramen open

te zetten, zodat het vocht kan verdampen en de kas kan verlaten. Dat kost onnodig veel energie. Met ontvochtigingssystemen, hygroscopische materialen of condensatie-ontvochtigers onderzoeken wij of latente warmte die ontstaat door verdamping van de plant omgezet kan worden in voelbare warmte voor de kas." Rob is erg te spreken over de verschillende onderzoeken die gedaan worden naar fossielvrije teelt: "Er zijn veel innovaties die kunnen helpen in de energietransitie. Ik kan me goed voorstellen dat telers door de bomen het bos niet meer zien. Want, welke van deze innovaties biedt de beste oplossing in hun kas en past bij hun toekomstplannen?" Skytree probeert telers op weg te helpen. Via organisaties als Horti World Centre en Hortiheroes clustert Skytree haar initiatieven met andere innovators. Rob: "In 2024 bundelden Skytree en drie andere start-ups de krachten en wonnen we samen de Dragon's Den Pitch voor de Fieldlab Kas voor de Toekomst van Greenport West-Holland. In dit geval ging het om innovaties die te maken hebben met CO2 of met energie. Door dit soort samenwerkingen hopen wij dat het inzichtelijker wordt voor ondernemers wat een innovatie kan betekenen voor hun bedrijfsvoering, zodat de stap naar daadwerkelijk innoveren kleiner wordt. Want, het is de hoogste tijd voor ondernemers om uit hun stoel te komen om te innoveren op het gebied van energie."

Zelfvoorzienend zijn is noodzaak in de toekomst

Harry Wubben heeft al volop geïnnoveerd. Zijn kassen worden bijvoorbeeld verlicht met 100% ledverlichting, en naast zijn WKK staat een accu waarin overtollige energie wordt opgeslagen om later te kunnen gebruiken, of om terug te leveren aan het elektriciteitsnet. Ook houdt hij de ontwikkelingen rond aardwarmte in zijn regio nauwlettend in de gaten. Voor zijn volgende innovatie werkt hij nauw samen met Rob. Harry Wubben Flowers is namelijk een van de vier bedrijven in het koplopersprogramma van Skytree. In 2025 wordt er, als een van de eerste bedrijven van Nederland, een Skytree Stratus DDAC (Decentralized Direct Air Capture) -unit bij Harry geïnstalleerd. Daarmee kan hij de benodigde CO2 voor zijn planten voortaan uit de atmosfeer halen. >

Harry Wubben, Directeur Harry Wubben Flowers en Funny Santini



Rob van Straten, CEO Skytree



**Tip van Jouke:
gebruik de Kas
Energiewijzer**



In de demonstratiekas 'KAS2030' van WUR worden mogelijkheden onderzocht voor fossiel- en emissievrij telen

Waarom Harry deze investering doet? Harry: "Het is nu misschien nog niet rendabel, maar dat wordt het in de toekomst wel. Met de DDAC-unit is de cirkel wat betreft CO2-voorziening in ons bedrijf straks rond: we kunnen hiermee CO2 uit de lucht halen en de vrijgekomen CO2 uit ons eigen product zelf opvangen in een CO2-buffertank en hergebruiken voor onze nieuwe planten. Dat betekent dat we in de toekomst niet meer afhankelijk zijn van anderen voor CO2 en dat we er geen inkoopkosten meer voor hoeven te betalen. En, nog belangrijker, we hoeven onze WKK niet aan te zetten op momenten dat het enkel nodig is voor CO2-toediening, maar niet voor energie. We kunnen zelfvoorzienend worden, en dat is noodzakelijk voor de toekomst."

CO2-overschot of -tekort?

Die noodzaak is er inderdaad. Want hoewel het gek klinkt nu de discussie en het beleid zich concentreren op het terugbrengen van CO2-uitstoot, er dreigt ook een CO2-tekort. Op dit moment is de WKK in de glastuinbouw de voornaamste bron om CO2 te generen. Daarnaast wordt 10 tot 12% van de benodigde CO2 geleverd via het OCAP-netwerk. Deze pijpleidingen lopen vanuit industriële bronnen

"CO2 is een fantastisch molecuul, we hebben er alleen te veel van in de atmosfeer"



Rob

zoals Shell en Alcoa naar met name de glastuinbouwers in het westen van het land. Deze bronnen drogen echter op. Zo gaat Shell vanaf 2027 de CO2 opslaan onder de Noordzee met het zogenaamde Porthos-project. Bovendien is de glastuinbouw niet de enige sector die staat te springen om CO2. Rob zegt daarover: "Ik zeg vaak gekserend 'CO2 has a marketing problem'. Er klinkt vaak dat er te veel CO2 is, terwijl CO2 ook overal in de maatschappij nodig is. Denk aan het toevoegen van bubbels aan frisdranken, of aan lassen, voedsel verpakken, en het transporteren van donororganen. Allemaal voorbeelden van toepassingen die zonder CO2 niet mogelijk zijn. CO2 is een fantastisch molecuul, we hebben er alleen te veel van in de atmosfeer. Dus wat is er mooier dan dat wij het met onze apparaten uit de lucht gaan halen om direct weer toe te passen?"

Innoveren loont ook

Zo'n innovatie als een DDAC-unit is een behoorlijke investering voor telers, maar Rob ziet dit in de toekomst veranderen. Op dit moment is verbranden van gas nog een goedkopere manier om CO2 te verkrijgen dan de investering in een DDAC-unit. Dit gat zal steeds kleiner worden als de gasprijzen stijgen. En er is een tweede factor van invloed. Rob: "Wij blijven onze technologie verbeteren. Door efficiënter te worden, zullen de kosten per ton CO2 dalen. Ergens gaan de lijnen van de investeringskosten in een DDAC-unit en de inkoopkosten van CO2 elkaar kruisen. De overheid stimuleert gelukkig de eerste kopers van de technologie met subsidies, zodat zij de stap met minder financieel risico kunnen maken. En dankzij de ervaringen van deze *early adaptors* kunnen wij weer verder innoveren." Harry behoort met zijn DDAC-unit tot de koplopers. Hij vult aan: "Ik innoveer omdat ik het nuttig en belangrijk vind om toekomstgericht te telen. Uiteindelijk moet iedere investering zich natuurlijk wel een keer terugverdienen. Het is prettig als ik er iets aan overhoud, zodat ik opnieuw kan investeren als zich een nieuwe kans voordoet om mijn bedrijf verder te innoveren." Jouke: "Soms levert een investering in een innovatie je nog iets extra's op. Neem bijvoorbeeld tulpenbroeiers, die in ontvochtigingsapparaten investeren."

Tulpen worden geteeld bij vrij lage luchtvochtigheid. Door het gebruik van ontvochtigingsapparaten hebben de tulpenbollen een enorme kwaliteitsverbetering doorgemaakt en zijn er hogere opbrengsten. Additionele winst dus, bovenop de duurzaamheidsslag die is gemaakt. Dat maakt het voor telers extra rendabel om nu al te investeren in zo'n systeem."

Tot slot: gouden tips voor Horticoop-leden

Op de vraag of de drie heren een gouden tip hebben voor Horticoop-leden als het om verduurzaming gaat, vliegen de adviezen over tafel. Jouke steekt van wal: "De WUR heeft de Kas Energiewijzer gemaakt, een tool waarmee je kunt doorrekenen wat een technologie betekent voor jouw bedrijf, hoeveel gas of elektriciteit je daarvoor nodig hebt en hoeveel CO2 je kunt reduceren. Je vult de gegevens van je bestaande situatie in en kunt daarna bekijken wat een investering je kost. En bovenal, wat het je oplevert. Een handige tool die ik iedere teler aanraad!" Ook Harry deelt zijn inzichten: "Mijn tip is: blijf alert, up to date en altijd nieuwsgierig naar nieuwe dingen! En draag uit wat je al doet op het gebied van energietransitie. Want, er is al ongekend veel gerealiseerd in het weerbaar, biologisch en milieuverantwoord telen. Dat mogen we als sector best wat meer uitstralen!" Rob vult aan: "Ik zeg: wacht niet af, innoveer!", waaraan Jouke beamend toevoegt: "Maar gelukkig denken de meeste telers zo al, neem een voorbeeld aan Harry!" ■

**Bekijk hier de
Energemonitor
Glastuinbouw
2022-2024 en andere
onderzoeken**



Het jaar van VitalFluid

Plasma als bewezen alternatief voor pesticiden

VitalFluid brengt de kracht van plasma naar de kassen. De start-up ontwikkelt machines die water omzetten naar Plasma Activated Water (PAW). Dit water heeft eigenschappen die bijdragen aan gezonde gewasgroei. CEO Erik Hertel blikt terug op het afgelopen jaar en kijkt vooruit naar veelbelovende ontwikkelingen.

“Plasma Activated Water heeft twee belangrijke toepassingen in de tuinbouw: het bevat essentiële voedingsstoffen voor planten, waardoor het een duurzaam alternatief is voor kunstmest, en het heeft een desinfecterende werking die planten weerbaarder maakt tegen ziekteverwekkers zoals schimmels en bacteriën. Aanvankelijk richtten we ons op beide toepassingen, maar het afgelopen jaar hebben we besloten om ons toe te leggen op plantgezondheid. Een belangrijke reden hiervoor is dat we met bemesting niet konden concurreren op prijs met bestaande alternatieven. Op het gebied van plantgezondheid kunnen we dat wél! Bovendien versnellen we de ontwikkeling door onze middelen nu te concentreren op één toepassing.”

Bewezen effectief

“In 2024 hebben we verschillende mijlpalen bereikt waarmee we de toepassing van PAW naar een hoger niveau tillen. Zo hebben we wetenschappelijk aangetoond dat PAW effectief is tegen schimmelziekten, zoals meeldauw. Daarmee bewijzen we dat onze producten een goed alternatief zijn voor chemische bestrijdingsmiddelen. Daarnaast hebben we onze machines verder geoptimaliseerd om de specifieke samenstelling van PAW, die nodig is voor gewasbescherming, nauwkeurig te produceren. Wat ons daarnaast erg trots maakt, is de positieve feedback van telers met wie we nauw samenwerken om onze technologie in de praktijk te testen.

En niet te vergeten de steun van onze partners, zoals Horticoop, die ons blijven helpen om te innoveren en groeien.”

Veelbelovend jaar

“2025 belooft een spannend jaar te worden. In het eerste kwartaal voeren we nieuwe tests uit. De inzichten die we daar opdoen, gebruiken we om onze technologie voor gewasbescherming verder te verfijnen. Daarna gaan we de machines grootschalig introduceren bij Engelse en Amerikaanse aardbei- en komkommertelers. Na een testperiode brengen we onze producten daar officieel op de markt. Dat we ons eerst op deze markten richten, heeft te maken met regelgeving: in Europa is de registratieprocedure helaas complex en tijdrovend. Samen met Horticoop onderzoeken we hoe we deze processen kunnen versnellen. We staan te popelen om onze technologie, inclusief de kennis die we in het buitenland opdoen, ook op de Nederlandse markt te introduceren zodra dat mogelijk is!”



Erik Hertel

Het jaar van Vivent Biosignals

“Datagedreven telen is de toekomst”

Scale-up en portfoliobedrijf Vivent Biosignals heeft een biosensor ontwikkeld om realtime de gezondheid van planten te monitoren. Commercieel Directeur Carl Rentes vertelt over behaalde successen in 2024 en de bijdrage van Vivent aan de sector.



Carl Rentes

“Ons doel is om 24 uur per dag plantfeedback te kunnen geven aan de teler. Om dat te bereiken hebben we in 2024 een nieuw dashboard geïntroduceerd. Daarmee wordt voor telers live in beeld gebracht hoe planten reageren op hun omgeving. De teler krijgt direct een melding als er bijvoorbeeld een tekort aan bepaalde nutriënten ontstaat of de ventilatie in de kas niet goed werkt. Door deze realtime informatie kunnen telers direct ingrijpen. Om de informatie van de plant te verkrijgen, is de juiste meetapparatuur nodig. In het voorjaar van 2025 zetten we daarom de volgende stap op het gebied van hardware met de introductie van onze minisensoren. Ze zijn kleiner, werken op batterij en zijn makkelijker te installeren. Daarnaast staat de introductie van een nieuw energielichtmodel op de planning. Hiermee kunnen telers via het dashboard inzien of de plant profiteert van extra licht dat zij toedienen. Dat is namelijk niet altijd het geval, wat natuurlijk zonde is van de energie!”

Samenwerken brengt je verder

“We hebben het afgelopen jaar veel geleerd van intensieve samenwerkingen binnen de sector. Zo hebben Horticoop-leden ons feedback gegeven over de service en systemen van Vivent, waaronder het dashboard.

Zo'n terugkoppeling kan best pittig zijn, maar is bovenal motiverend. Het helpt ons om steeds specifiekere informatie terug te geven aan telers. Een ander mooi voorbeeld is de samenwerking met veredelingsbedrijf Axia Vegetable Seeds. Samen hebben we nieuwe virusresistente rassen onderzocht. Het duurt meestal meerdere seizoenen om de ontwikkeling van een ras in de vingers te hebben. Samen met Axia hebben we die leercurve verkleind, om telers beter te kunnen adviseren over nieuwe rassen.”

Een nieuwe generatie telers

“Een generatie telers gaat langzaam met pensioen, dus hebben we de komende jaren veel nieuwe, jonge telers nodig. We merken dat de jonge generatie wordt getriggerd door gebruik van kunstmatige intelligentie en machinelearningmodellen. Met de technologie van Vivent kunnen we steeds specifieker duiden wat de plant ons vertelt en dat is een kans voor de sector. Keuzes worden minder gemaakt op basis van ervaring, kennis en intuïtie, en meer op basis van data. Datagedreven telen is de toekomst, en helpt telers in het nemen van betere beslissingen voor hun gewas.”

Het jaar van Hort Americas

Visie met holistische blik

In het Amerikaanse Bedford, Texas runt CEO Chris Higgins Hort Americas. Dat doet hij met een duidelijke visie die verder reikt dan zijn eigen onderneming. Want, zoals hij zelf zegt: "Als je een langetermijnleider wil zijn in deze sector, dan moet je met holistische blik naar de industrie kijken en kritische vragen durven stellen".

"2024 markeerde de groei van Hort Americas. Geografisch, met nieuwe vestigingen in Canada en Mexico, en door uitbreiding van ons aanbod. Met deze groei hebben we een grote sprong vooruit gemaakt in het behalen van het doel dat we onszelf bij de oprichting – inmiddels alweer 15 jaar geleden – hebben gesteld: een sterke speler zijn in de Noord-Amerikaanse markt. Je zou kunnen zeggen dat 2024 de uitbreiding van onze fundering was, waarop we in 2025 verder gaan bouwen."

'The full package'

"Historisch gezien is Hort Americas een groothandel, maar die rol zijn we ruimschoots ontgroeid. In de VS zijn we een behoorlijk invloedrijk kenniscentrum geworden, niet in de laatste plaats vanwege educatieprojecten en nauwe samenwerkingen met universiteiten. We zijn daarin zelfs zo bedreven geworden dat men soms vergeet dat we ook producten verkopen. Maar, er moet natuurlijk ook omzet gemaakt worden. We breiden ons aanbod daarom uit met professionele dienstverlening, zoals een onderhoudsmonteur die op locatie de apparatuur bijstelt. Zo kan men bij ons niet alleen terecht voor kennis, advies en de aankoop van producten, maar ook voor de bijbehorende onderhoudsservices. *The full package, dus!*"

Blik op de toekomst

"Afgelopen jaren hebben zich veel kansen voorgedaan in onze sector. Investeringspartijen zagen die kansen ook en traden in groten getale toe tot onze industrie. Zij hebben

een andere benadering dan de traditionele familiebedrijven die onze sector generaties lang kenmerkten. Dat zorgt aan beide kanten voor interessante inzichten over korte- en langetermijnverwachtingen. De vraag is: leren we onze lessen? Durven ondernemers verder te kijken dan naar hun eigen gewin, en het belang van de sector voorop te stellen als nieuwe kansen zich voordoen? Ik vind dat Hort Americas daarin een voorbeeldrol heeft en holistisch naar de industrie moet kijken. Het is onze plicht om dit soort vragen te stellen, zodat we niet voor de snelle dollars gaan maar de industrie fundamenteel kunnen versterken."



Chris Higgins



Nice niche

De verkoop van Lumiforte

Horticoop heeft Lumiforte verkocht aan de internationale investeringsmaatschappij Kartesia en herinvesteert met een minderheidsbelang. Daarmee wordt voor Lumiforte de weg vrijgemaakt voor verdere internationale groei en en kan het zich op markten buiten de hortisector richten. De wereldwijde marktleider op het gebied van slimme coatings ziet namelijk kansen voor groei in Noord-Amerika en Azië, en voor productuitbreiding in andere sectoren. Gunstig voor Lumiforte én voor Horticoop.

Lumiforte verdwijnt niet uit de portefeuille van Horticoop. Integendeel, door een herinvestering behoudt de coöperatie een stevig aandeel in de coatingspecialist. Daardoor profiteren Horticoops coöperatieleden van de potentiële groei die mogelijk wordt door de toetreding van Kartesia als aandeelhouder. Kartesia heeft internationaal veel ervaring als groei-investeerder en kan Lumiforte laten accelereren. De groei-ambities van Lumiforte, zowel door organische groei als door strategische overnames, kunnen hierdoor versneld gerealiseerd worden. Horticoop-leden zien de potentiële opbrengsten van deze groei terug in het rendement van hun coöperatie.

"Lumiforte blijft van grote waarde voor onze leden"



Hend

Nichemarkten

Financieel Directeur van Horticoop Hend van Ravestein licht de samenwerking met Kartesia verder toe: "Met Kartesia als aandeelhouder krijgt Lumiforte de ruimte om het productaanbod uit te breiden en verder te groeien in onze sector. En daarbuiten! Want naast slimme coatings waarmee condities in kassen worden gereguleerd, boort Lumiforte andere nichemarkten aan. Hun expertise op het gebied van coatings kan in vele sectoren benut worden. Voorbeelden als sportveldbelijning, klimaatbeheersing in gebouwen en beschermende biologische coatings voor boomgaarden vormen slechts het begin van vele toepassingen. Ik heb er vertrouwen in dat Lumiforte, met ondersteuning van het uitgebreide netwerk en de investeringskennis van Kartesia, zijn volledige potentieel kan bereiken en daarmee van grote waarde blijft voor onze leden."

Het jaar van Skytree

“Samen verduurzamen”



Rob van Straten

Duurzame voedselproductie begint bij denken in oplossingen. En Skytree, ontwikkelaar en fabrikant van de Decentralized Direct Air Capture-technologie, denkt graag mee. CEO Rob van Straten blikt terug op een jaar vol groei en kijkt met net zo'n positieve blik naar toekomstige verduurzaming van de glastuinbouwsector.

“Met de DDAC-machines van Skytree kunnen telers CO2 afvangen uit de buitenlucht en inzetten voor hun gewasgroei op zelfgekozen momenten. Door een hoge capaciteit en laag prijsniveau vormen deze systemen een serieus alternatief voor CO2 die nu uit fossiele brandstoffen komt. In 2024 hebben we onze eerste Cumulus-machines succesvol bij klanten geïnstalleerd. Dankzij de data die we krijgen van hen en van testlocaties zoals de WUR en Delphy doen we elke dag belangrijke inzichten op over de werking van het systeem in de praktijk. Hierdoor kunnen we onze technologie blijven verbeteren, én uitbreiden. In 2025 gaan ook machines van het type Stratus – geschikt voor grootschalige toepassingen – in de kassen draaien bij deelnemers van het koplopersprogramma. Een spannende mijlpaal! Na deze testfase kan het systeem breder worden uitgerold. We hebben al verschillende opdrachten binnen, terwijl de machine nog niet eens beschikbaar is! Er is dus enorme behoefte aan dit soort apparatuur.”

Innoveren kost tijd

“Omdat we een van de eersten zijn die kleinschalige CO2-afvangsystemen bouwen, duurde de ontwikkeling hiervan langer dan verwacht. Zonder beschikbare informatie en ervaringen

van anderen was er veel trial-and-error nodig. Bovendien bestaat het systeem uit honderden onderdelen, waarbij vertraging in de levering van zelfs het kleinste onderdeel al leidde tot stilstand in het proces. Als CEO heb ik geleerd om mijn verwachtingen, en die van klanten en investeerders, goed te managen en realistische doelen te stellen. Innovatie kost nou eenmaal tijd. Als het makkelijk was, zou iedereen het doen.”

Kassen van de toekomst

“De vraag naar duurzame oplossingen groeit. Gelukkig wordt de Nederlandse glastuinbouw ondersteund door een heel innovatieve industrie. Hierdoor heeft ons land, ook internationaal, een leidende rol op het gebied van verduurzaming. Samenwerking – bijvoorbeeld tussen glastuinbouwers, overheden en universiteiten – is daarbij essentieel en is diepgeworteld in de Nederlandse cultuur. Dat hebben we zelf ervaren toen we via World Horti Center in contact kwamen met andere start-ups. Samen hebben we deelgenomen aan de wedstrijd ‘Kas voor de Toekomst’. Het doel? Aantonen dat glastuinbouwers hun processen zonder productieverlies veel duurzamer kunnen uitvoeren met een combinatie van onze vier innovatieve systemen. De samenwerking loonde, we kwamen als winnaar uit de bus! En zo blijkt: Nederland is misschien klein, maar met gebundelde krachten hebben we de mogelijkheid om grote impact te maken op de verduurzaming van voedselproductie wereldwijd.”

Op **pagina 20** gaat Rob dieper in op het bundelen van krachten om de energietransitie mogelijk te maken.



Het jaar van HCTS

De kracht van keuzes maken



Julia Nikulina

HCTS bewijst dat vooruitgang begint bij de moed om keuzes te maken. In 2024 besloot dit portfoliobedrijf om een nieuwe strategie te volgen, met een nieuwe focus én een nieuwe naam. Financieel Directeur Julia Nikulina vertelt hoe deze koers de organisatie versterkt en samenwerkingen met partners naar een hoger niveau tilt.

“Bij HCTS geloven we dat succes schuilt in sterke samenwerkingen op vertrouwd terrein. Daarom hebben wij besloten ons voorlopig te richten op onze thuismarkt: Nederland, België en Noordrijn-Westfalen. Zo kunnen wij ons verder specialiseren en de beste oplossingen bieden aan onze klanten. Dit betekent niet dat we onze huidige klanten buiten dit gebied niet meer bedienen, maar we nemen voorlopig geen nieuwe projecten aan buiten de thuismarkt. Deze duidelijke focus versterkt onze klantrelaties, biedt richting aan ons team en verbetert onze dienstverlening. Dit maakt onze collega's nóg trotser op hun werk. Tegelijkertijd hebben we onze identiteit onder de loep genomen. Als zelfstandige tak binnen Horticoop willen wij een sterke eigen identiteit uitdragen, en daarom opereren we sinds januari 2025 onder een nieuwe naam: Horticulture Technical Solutions (HCTS). Dezelfde afkorting, een andere boodschap! Met deze naamswijziging willen wij onze focus op technische oplossingen en ambitie binnen de tuinbouwsector extra benadrukken.”

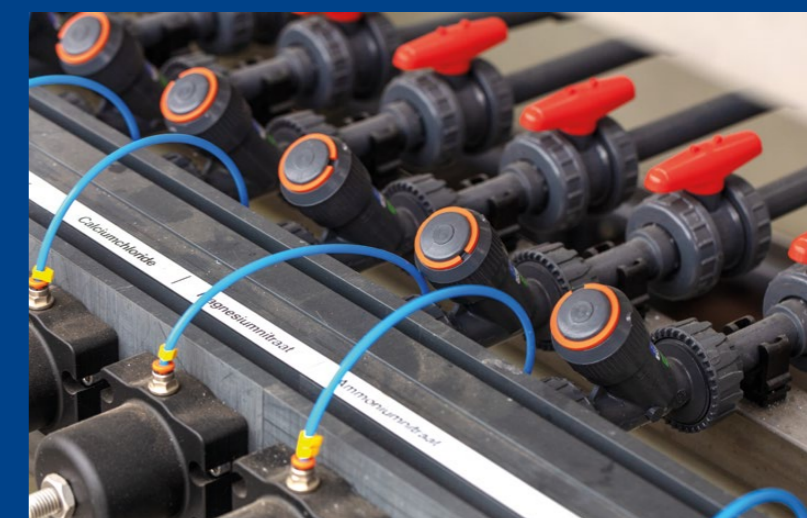
Samen opleiden voor de kas van morgen

“Onze focus op de thuismarkt heeft ons niet alleen strategisch versterkt, maar biedt ook volop kansen voor groei in kennis en expertise. In 2025 bouwen we voort op deze solide basis en investeren we in het verder opleiden van ons team. Zo hebben we samen met partners een opleiding tot klimaatcomputerspecialist opgezet. Met deze opleiding kunnen onze

elektramontereurs zich specialiseren in een vakgebied waarnaar de vraag vanuit de tuinbouwsector hard groeit. Door te investeren in onze collega's en samenwerking met onze klanten, creëren we een win-winsituatie voor iedereen.”

Van uitdaging naar kans

“2024 was ook het jaar waarin we de energietransitie in de tuinbouwsector zagen als kans in plaats van uitdaging. Wij geloven dat de toekomst van de tuinbouw draait om slimme, datagestuurde oplossingen. Door samen te werken met onze klanten en partners, kunnen we bijdragen aan duurzame en innovatieve oplossingen die de sector écht verder helpen. We kijken ernaar uit om deze samenwerkingen in 2025 voort te zetten en gezamenlijk de tuinbouw klaar te stomen voor de toekomst!”



Versterking van de ledenraad

Dinsdag 12 november 2024 was een bijzondere dag voor Kees Hoogendoorn, Jeroen van Weerdenburg en John Vreugdenhil. Zij werden verkozen tot nieuwe ledenraadsleden van Horticoop. Met hun uitgebreide kennis en een bak aan ervaring staan zij te popelen om hun steentje bij te dragen aan een verbeterde tuinbouwsector. Hoe ze dat gaan doen? Dat vertellen ze u graag zelf!



RvC-voorzitter Joris Elstgeest introduceert John, Jeroen en Kees als nieuwe ledenraadsleden tijdens het Horticoop-ledenevent



AGENDA

1. Opening door de voorzitter
2. Vaststellen van de agenda
3. Afschieten van de ledenraadsleden
 - Jeroen van Weerdenburg, de Zwaan en Zoon uit s-Gravenzande
 - John Vreugdenhil, de Zwaan en Zoon uit s-Gravenzande
 - Kees Hoogendoorn, de Zwaan en Zoon uit s-Gravenzande
4. Beroep op de ledenraadsleden
 - Jeroen van Weerdenburg, de Zwaan en Zoon uit s-Gravenzande
 - John Vreugdenhil, de Zwaan en Zoon uit s-Gravenzande
 - Kees Hoogendoorn, de Zwaan en Zoon uit s-Gravenzande
5. Rondvraag
6. Rondvraag
7. Rondvraag

Kees Hoogendoorn

Algemeen Directeur van Tuinderij Hoogendoorn

“Mijn vader was tuinder van beroep, waardoor ik als kind al liefde voor de tuinbouw kreeg. Zodra ik oud genoeg was, ging ik aan de slag in zijn kwekerij in Bleiswijk. Door toewijding en hard werken bloeide de kwekerij uit tot een succes, waardoor we met het oog op uitbreiding vertrokken naar Zeeland. Daar heb ik uiteindelijk tot 2022 paprika's geteeld en ontdekte ik alle facetten van het vak: van het opstellen van bedrijfsplannen en begrotingen tot de praktische ervaring in de kas. Een leerzame periode, maar na vele jaren was de tijd rijp voor een nieuwe uitdaging. Ik wilde groter denken en een cruciale bijdrage leveren aan de sector. Al snel kwam ik uit bij het thema duurzaamheid. Nu begeleid ik diverse

projecten om de tuinbouw te verduurzamen, zoals de implementatie van accuprojecten om energie op zuinige wijze op te slaan. Zo draag ik mijn steentje bij. Maar, om de tuinbouw echt toekomstbestendig te maken, moeten we als sector samenwerken. Horticoop speelt hierin als investeringscoöperatie een sleutelrol. Daarom sluit ik me graag aan bij de ledenraad. De leden brengen een schat aan kennis, inzicht en ervaring met zich mee. Dat maakt het enorm waardevol om als collectief in kaart te brengen wat de sector nodig heeft. Mijn veelzijdige achtergrond levert relevante inzichten op, en die gebruik ik graag om samen met andere Horticoop-leden de tuinbouw te verbeteren.” >

A portrait of Jeroen van Weerdenburg, a middle-aged man with short brown hair, smiling. He is wearing a blue patterned button-down shirt. The background is a blurred indoor setting with large green plants.

Jeroen van Weerdenburg

Algemeen Directeur van Aphrodite Orchidee

“Mijn naam is Jeroen van Weerdenburg en ik ben Algemeen Directeur van Aphrodite Orchidee, een familiebedrijf dat al 90 jaar bestaat. Sinds 1970 zijn wij volledig gespecialiseerd in de teelt van orchideeën. Inmiddels is ons bedrijf, gevestigd in Rozenburg, uitgegroeid tot een belangrijke speler in de Europese orchideeënmarkt, met een sterke focus op de Scandinavische landen. Aphrodite Orchidee heeft een lange geschiedenis waarin kennis en passie van generatie op generatie worden doorgegeven. Daar ben ik erg trots op! Nu werk ik elke dag samen met mijn broers en neven aan de verdere groei en ontwikkeling van ons familiebedrijf. Onze samenwerking met

Horticoop gaat ver terug. Als inkoopcoöperatie is Horticoop ons altijd uitstekend van dienst geweest. Daarom ben ik erg blij met de kans om als ledenraadslid een actieve rol te spelen binnen de organisatie. De tuinbouwsector staat namelijk voor grote uitdagingen, maar ook voor veel kansen. Ik ben ervan overtuigd dat Horticoop als investeringscoöperatie een belangrijke rol kan spelen bij het oplossen van die uitdagingen. Als ledenraadslid wil ik daarom niet alleen bijdragen aan de vooruitgang van duurzame werkprocessen, maar ook onze kennis en ervaring op het gebied van orchideeënteelt delen met mijn medeleden. Ik kijk uit naar een vruchtbare samenwerking met Horticoop!”

A portrait of John Vreugdenhil, a man with short brown hair, smiling. He is wearing a white polo shirt with the 'kp holland' logo. He is holding a tablet computer. The background is a large greenhouse with rows of plants.

John Vreugdenhil

Financieel Directeur van KP Holland

“Al op jonge leeftijd maakte ik kennis met de sector. Mijn ouders hadden een tuinbouwbedrijf, waar ik mijn eerste bijbaantje kreeg. Superleuk, maar al snel ontdekte ik nog een passie: cijfers. Een studie Bedrijfseconomie en Accountancy in Rotterdam volgde, waarna ik bij verschillende accountantskantoren aan de slag ging. Hoewel ik niet meer dagelijks in kassen te vinden was, bleef ik betrokken bij de tuinbouw omdat veel van mijn toenmalige klanten daarin actief waren. Toen ik 15 jaar aan cijfermatige kennis en ervaring rijker was, kreeg ik de kans om te starten als Financieel Directeur bij KP Holland, een 75 jaar oud familiebedrijf dat potplanten veredelt, vermeerdert en produceert. Dit doen we op 7 locaties in het Westland, met 20 hectare aan kassen en ongeveer 190 collega's.

Horticoop was vroeger als inkoopcoöperatie al enorm belangrijk voor KP Holland. Als investeringscoöperatie trekt Horticoop mijn aandacht nog meer! Enerzijds omdat ze actief zijn in het gebied waar ik dagelijks werk en waar mijn hart ligt, anderzijds omdat ik geloof in de kracht van samenwerking. Met alle leden beschikt Horticoop over gigantisch veel kennis en kunde, waardoor zij écht de juiste investeringen kunnen doen. Want, als sector moeten we stappen zetten. Denk aan nieuwe technieken om fossielvrij te telen, automatisering en robotisering. Dit zijn ontwikkelingen waarin Horticoop een belangrijke rol kan spelen. Ik geloof dat de kennis van KP Holland en mijn financiële achtergrond hierbij zeker van pas komen!” ■



De toekomst is AI

Crop Controller helpt telers wereldwijd met autonoom telen

Het oplopende tekort aan ervaren telers dwingt de glastuinbouw na te denken over alternatieven om te kunnen blijven groeien. Een van de oplossingen is het gebruik van Artificial Intelligence (AI). Specialist Blue Radix biedt hiervoor een geavanceerd systeem: Crop Controller. Door een gezamenlijke investering van Horticoop en investeringsfonds Navus Ventures kan de koploper in autonoom telen wereldwijd impact maken met zijn AI-toepassingen in kassen. CEO Ronald Hoek: "Steeds meer telers begrijpen de kracht én noodzaak van AI."

Blue Radix is marktleider in autonoom telen. Momenteel stuurt het door Blue Radix ontwikkelde Crop Controller zo'n honderd kassen in zestien landen aan. Met deze AI-oplossing kan de teler zijn teeltstrategie optimaliseren, waarna de uitvoering autonoom plaatsvindt. Ronald: "Met de klimaat- en irrigatiesturing van Crop Controller namen we tachtig procent van al het klimaatcomputerwerk over, dat de teler normaliter handmatig moet doen. In Crop Controller verzorgt AI al dat moeilijke regelwerk en is het uitvoeren van de gekozen strategie geen arbeidsintensief proces meer dat de kennis van ervaren telers vraagt. Je voert je gewenste teeltdoelen in Crop Controller in, en die zorgt, elke vijf minuten, dat alle wensen op klimaat- en irrigatiegebied worden uitgevoerd. 24 uur per dag, zeven dagen per week. Veel afwegingen die een teler normaal gesproken in zijn hoofd maakt, worden bij ons door AI gewogen en beoordeeld." Waar Crop Controller eerst alleen de uitvoering van de strategie voor zijn rekening nam, is sinds

kort ook strategieoptimalisatie in het systeem geïntegreerd. Deze functie ontlast de teler nog verder en maakt meer groei mogelijk. De teler maakt nu ook met Crop Controller het jaarlijkse teeltplan, stelt dit indien nodig periodiek bij en berekent of de teelt op de goede weg zit om het gewenste einddoel te halen.

Besparing op tijd én energie

Crop Controller zorgt niet alleen voor een betere werk-privébalans voor de teler, maar ook voor tot 7% meer productie, een energiebesparing tot 15% en een reductie van water en kunstmest tot 10%! "De bewezen meerwaarde van Crop Controller is zo groot dat we nu verder willen en kunnen opschalen", legt Ronald uit. "De financiële impuls die we hebben gekregen van Horticoop en Navus Ventures helpt om onze commerciële groei te versnellen. We kunnen daarmee onze sales- en marketingafdeling uitbreiden. Belangrijk, want telers over de hele wereld hebben baat bij ons product!"



De start van Crop Controller

Waar momenteel kunstmatige intelligentie een grote vlucht neemt en bij velen op de radar staat, was dat zo'n zeven jaar geleden nog niet het geval. Ronald vertelt: "In die tijd werkten de meeste mensen nog in Excel en was data niet zo belangrijk. Voor mij was dat echter anders! In die tijd werkte ik, met een aantal huidige Blue Radix-collega's, bij AgroEnergy, waar we algoritmes voor dagelijks energiemangement ontwikkelden. Wij zagen toen al: er liggen een heleboel kansen én het is noodzaak om met nieuwe technologie processen in kassen te gaan sturen. In gesprekken met telers en eigenaren van glastuinbouwbedrijven merkten we dat zij zich zorgen begonnen te maken over de schaarste aan goede telers." Ronald en zijn collega's besloten zich te richten op het totale teeltproces met AI, startten samen Blue Radix en ontwikkelden Crop Controller.

"De bewezen meerwaarde van Crop Controller is groot. We kunnen en willen nu verder opschalen."



De noodzaak van AI

In de huidige tijd kun je niet meer om data, algoritmes en kunstmatige intelligentie heen. De markt voor Crop Controller is dan ook groot. Ronald: "Tegenwoordig komen er twee aspecten

samen. Allereerst begrijpen de telers, en de glastuinbouw in brede zin, steeds beter wat de kracht van AI en datagedreven oplossingen kan zijn. Daarnaast is ons systeem door de jaren heen zodanig ontwikkeld dat het al die kassen wereldwijd kan aansturen, optimaliseren en waarde kan toevoegen. We zijn op dit moment wereldwijd koploper op het gebied van het autonoom sturen van processen in de kas. Voor 2025 ligt de focus op het realiseren van groei in specifieke regio's. Ook in Nederland is nog veel groeipotentie. Ons land loopt behoorlijk achter in de adaptatie van dit soort autonome sturingsprocessen. Zonde, want Nederlandse telers zijn heel goed, maar kunnen nog beter worden als ze de tools hebben om net die extra kilo's uit de kas te halen. AI helpt bij dit finetunen."

Samen verder komen

De versnelling van de commerciële groei kan en wil Blue Radix niet alleen doen. Ronald legt uit: "We werken nauw samen met andere bedrijven in de kas, zoals leveranciers van klimaatcomputers, matweegschalen en irrigatiesensoren voor groenteteelt. Het is voor ons heel belangrijk om niet alleen met partners, maar ook met telers samen te werken. En juist met Nederlandse telers, om het autonome telen ook in Nederland verder uit te rollen. Wij bieden een mooie oplossing om de structurele problemen van de schaarste aan telers op te lossen, maar we kunnen dit niet alleen. We hebben de tuinders hard nodig, want samenwerking is essentieel!"

Kruiswoordpuzzel



1. Participaties
2. Blue Boek
3. Hort Americas
4. Pisma
5. Komkommers
6. Warmtepomp
7. Mierren
8. Energiezand
9. HCTS
10. Dividend
11. Raad van Commissarissen
12. Biscuit
13. Lumifort
14. Gewasbescherming
15. Aardbei
16. Vervet
17. Anthurium
18. Investeren
19. Skytree

Horizontaal

4. VitalFluid maakt hiermee van water een duurzaam alternatief voor pesticiden
5. Langwerpige groene groenten
8. Thema van het Horticoop-ledenevent 2024
11. Houdt toezicht op het beleid, de strategie en de activiteiten van Horticoop
13. Specialist in hoogintelligente coatings
14. Manier om planten te beschermen tegen ziektes en plagen, zoals schimmels
17. Tropische plant
18. Geld en kennis steken in een onderneming
19. Portfoliobedrijf dat CO2-afvangsystemen ontwikkelt

Verticaal

1. Vertegenwoordigen Horticoop-vermogen en geven recht op dividend, wanneer besloten is dit uit te keren
2. Marktleider in autonoom telen
3. Tuinbouwleverancier actief op de Noord-Amerikaanse markt
6. Apparaat dat warmte onttrekt uit de buitenlucht, bodem of grondwater en deze verplaatst
7. Voeding voor planten die wordt gemeten door de analyseapparatuur van CE-Line
9. Afkorting van Horticulture Technical Solutions
10. Synoniem voor winstuitkering
12. Thuisbasis van Horticoop
15. Plant met rode vrucht
16. Portfoliobedrijf dat biosensoren ontwikkelt

Kaskrakers!



Inspiratie nodig voor een nieuwe afspeellijst voor thuis óf in de kassen? Horticoop helpt u een handje. Van klassieker tot middeleeuws volkslied, deze veelzijdige top 10 horti-hits zorgt voor muzikale verrassingen!

Top 10

1. Westland – D!K
2. Green Green Grass of Home – Tom Jones
3. Homegrown Tomatoes – John Denver
4. Tulpen uit Amsterdam – Herman Emmink
5. Can I Call You Rose? – Three Sacred Souls
6. Blue Orchid – The White Stripes
7. Zeven Anjers Zeven Rozen – Willy Sommers
8. Scarborough Fair / Canticle – Simon & Garfunkel
9. Vegetables - The Beach Boys
10. Cucumber water – Biskwiq

Zoek de 10 verschillen



Radijsteler Jaco de Zeeuw in 's Gravenzande



Oplossing van BLAD editie 4



HORTICOOP
SAMEN GROEIEN

www.horticoop.nl