

BLAD



Een uitgave van investeringscoöperatie Horticoop

Jaargang 2 - **Editie 2**



**Autonoom telen
een investering waard**

**Een maatschappelijke
taak voor de sector**

**Duurzaamheid in het
DNA**



HORTICOOP
SAMEN GROEIEN

Inhoudsopgave

De tijd is rijp De toekenning van participaties is een feit!	4
De WUR onderzoekt duurzame kansen	6
Horticoop investeert in de toekomst van de tuinbouw	10
Autonoom telen Dat is een investering waard!	14
Leden in de spotlight: Loek van Adrichem	18
CO2 onttrekken aan de buitenlucht	20
Lumiforte voor een beter klimaat	24
Kort nieuws	25
Duurzaamheid in het DNA	26
Leden in de spotlight Marius Rodewijk	30
De kracht van coöperaties voor tuinders Glastuinbouw Nederland over circulariteit en samenwerking	32
Hort Americas groeit mee met de markt	36
Leden in de spotlight Frits Mostert	38
Kort nieuws	40
Foto's uit het archief	41
De bedrijven van Horticoop	42
Jaarcijfers 2022	44
Toelichting op de jaarcijfers	50

Coverbeeld: **Frits Mostert** van Kwekerij Mostert Nieuwerkerk BV

Voorwoord

Investerings- en duurzaamheid. Twee thema's die bij Horticoop onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. Dat kan ook niet anders, in een tijd waarin de tuinbouwsector onder een vergrootglas ligt. Wereldwijde uitdagingen maken dat onze sector wordt gezien als belangrijke schakel in onder andere het oplossen van het wereldvoedselprobleem. Dat is geen geringe taak. Hoe we daar als sector mee omgaan, wordt in deze editie van BLAD vanuit verschillende perspectieven belicht.

Als investeringscoöperatie hebben wij de taak op ons genomen om met en voor onze leden te bouwen aan een duurzame toekomst voor onze sector. De afgelopen tijd hebben we daarin grote stappen gezet, en is het moment daar dat we kunnen zeggen: we zijn van start! Met de participaties, die nu officieel aan leden zijn toegekend en waar u in deze editie van BLAD over bijgepraat wordt. En met de eerste investeringen, waarmee we twee veelbelovende bedrijven verwelkomen in ons portfolio. Blue Radix en Skytree stellen zich aan u voor, en gaan in op de toegevoegde waarde die ze u kunnen bieden met hun baanbrekende technologieën.

Ook andere partijen komen aan het woord over duurzame ontwikkelingen en innovaties in de tuinbouwsector. Zo geven Wageningen Plant Research en Glastuinbouw Nederland hun visie op robotisering, circulariteit en de toekomst van de glastuinbouw. Stof tot nadenken, die zich goed leent als gespreks- onderwerp voor eenieder die actief is in onze sector. In BLAD vindt u dan ook verschillende verwijzingen naar het Horticoop Community Platform. Ik nodig u uit om uw mening te geven, factsheets en video's te bekijken en foto's uit uw archief te delen – want, hoe toekomstgericht Horticoop ook is, we hebben ook een rijke geschiedenis die we graag uitlichten!

Naast verdiepende verhalen vindt u de financiële jaarcijfers van 2022 in dit magazine. CFO Hend van Ravestein geeft een uitgebreide toelichting op de cijfers. We hebben 2022 met goed resultaat afgesloten, en verwachten ondanks de economische tegenwind ook in 2023 een goed resultaat te realiseren. Het eerste half jaar ziet er niet slecht uit, maar 2023 is een onzeker en grillig jaar voor de sector. Ik kijk ernaar uit om van 2023 – samen met onze (nieuwe) bedrijven, kennispartners en bovenal, met u – een succes te maken.

Ik wens u veel leesplezier en een fijne zomer!

Steven van Nieuwenhuijzen
CEO Horticoop



Colofon

Coördinatie
La Plume Media

Redactie
La Plume Media
Alex Molendijk
Aniecke van Litsenburg
Fenna Midjek
Jamie Aijpassa
Léonie Sanders
Maxime Leinders
Michiel Lieveense
Saskia van de Sanden
Veerle Focké

Productie
La Plume Media
Carmen Veltman

Vormgeving
La Plume Media
Max Levenbach

Fotografie
Fotostudio Gerard-Jan Vlekke
Kees Muizelaar, Schoneveld
Breeding
Amy van Leiden / Studio
Flabbergasted

Drukwerk
RAD, Dordrecht

De tijd is rijp

De toekenning van participaties is een feit!

Op 21 maart 2023 wijzigde de ledenraad de statuten, en daarmee is Horticoop officieel getransformeerd tot investeringscoöperatie. Het vermogen van de coöperatie is op naam van de leden gezet, in de vorm van participaties. Met participaties hebben leden direct en meetbaar belang in de investeringen van Horticoop. CEO Steven van Nieuwenhuijzen en CFO Hend van Ravestein geven een update en vertellen over de rol van participaties in de win-wincoöperatie.

In deze korte video geeft Steven antwoord op veelgestelde vragen over participaties



CEO Steven van Nieuwenhuijzen en CFO Hend van Ravestein geven een update over de participaties

Er is veel gebeurd sinds de start van de transitie in 2021. Laten we beginnen met een korte terugblik. Hoe zat het ook alweer?

Steven: "Horticoop is veranderd van een inkoopcoöperatie naar een investeringscoöperatie. Daarmee verandert ook de rol van het vermogen van Horticoop. Voor meer dan een eeuw werd het vermogen van Horticoop gebruikt voor gezamenlijke toeleverings- en groothandelsactiviteiten, vanuit de overtuiging dat je samen verder komt. Nu Horticoop een nieuwe koers als investeringscoöperatie heeft uitgezet, wordt het vermogen actief geïnvesteerd in bedrijven die innovatieve oplossingen ten behoeve van een duurzame tuinbouwsector ontwikkelen. De achterliggende gedachte is hierbij onveranderd gebleven: door collectief te investeren, groeien we samen. Wat wel is veranderd, is de vorm én de rol van het vermogen. In 'het nieuwe Horticoop' is het vermogen op naam van de leden gezet, in de vorm van participaties."

Leden ontvangen dus participaties.

Wat houdt dat in?

Hend: "De participaties vertegenwoordigen een deel in het vermogen van Horticoop. Horticoops vermogen wordt geïnvesteerd in bedrijven die oplossingen bieden voor de tuinbouw én investeringswaardig zijn. Daardoor kunnen Horticoop-leden gebruikmaken van technieken die hun bedrijfsvoering bijvoorbeeld efficiënter, rendabeler en duurzamer maken. Bedrijven, beschikken op hun beurt over potentiële afnemers, waardoor beide partijen kunnen groeien. In de participatiestructuur profiteren leden direct van de investeringen in deze bedrijven. Want, naast de behoefte waarin wordt voorzien, delen de leden direct mee in de vermogensgroei van Horticoop. Ook kunnen de participaties recht geven op dividend, wanneer besloten is dit uit te keren. Daarnaast vertaalt de hoeveelheid participaties zich naar de hoeveelheid stemrecht binnen de coöperatie, zoals bij de verkiezingen van de ledenraad. Met de participaties hebben de leden dus direct belang bij de investeringen in bedrijven die van toegevoegde waarde zijn. Dat past bij een community waarin betrokkenheid de sleutel is voor een win-wincoöperatie."

Hoe zijn de participaties verdeeld?

Steven: "Op 21 maart 2023 zijn de participaties op naam van de leden gezet. De omzet van leden bij Horticoop-bedrijven in de periode 2016-2018 is bepalend geweest voor de verdeling van de participaties. Leden zijn geïnformeerd over het aantal participaties dat op hun naam staat en

kunnen dit ook terugvinden op het Horticoop Community Platform. Overigens kunnen leden nog veel meer op het platform. Zo kunnen ze er de nieuwe statuten van Horticoop vinden, contact leggen met Horticoop-bedrijven en kennis delen met andere leden. Zeker het bezoeken waard!"

Hend: "Horticoop kan met ingang van volgend jaar jaarlijks maximaal 10% van het totaal aantal uitstaande participaties extra uitgeven. Ook hiervoor geldt: hoe meer betrokken een lid is, hoe meer participaties worden toegekend en hoe meer dividend wordt ontvangen wanneer wordt besloten dat uit te keren. Want, door af te nemen bij de Horticoop-bedrijven kunnen zowel de leden als de bedrijven in de groep en de coöperatie groeien, en daar plukken alle leden de vruchten van. Voor de extra participaties is 'ledenbetrokkenheid' overigens breder gedefinieerd dan omzet. Door actief te zijn op het Horticoop Community Platform, aanwezig te zijn op de Horticoop-bijeenkomsten, en door bij te dragen aan kennisdeling, dragen leden immers ook bij aan de win-wincoöperatie; dit zijn daarom ook manieren om de betrokkenheid bij Horticoop te vergroten."

Het op naam zetten van de participaties liet op zich wachten door een belastingtechnisch vraagstuk. Hoe zat dat?

Hend: "We wilden de participaties pas uitgeven wanneer we zeker wisten dat de fiscus de omzetting naar participaties niet rekent als belastbaar vermogen. Vermogen dat wordt uitgedeeld, kan worden belast. Ons standpunt daarin is dat dit in onze situatie niet van toepassing is. Omdat we een coöperatie zijn, behoorde het vermogen al toe aan de leden. Dat is in de nieuwe opzet nu niet anders. Het al bestaande vermogen is op naam van de leden gesteld en er is een verdeling toegewezen, maar er is geen nieuwe of verhoogde waarde. Inmiddels heeft de belastingdienst bevestigd het hiermee eens te zijn; de omzetting naar participaties is dus onbelast."

Steven: "Pas wanneer iemand zijn of haar participaties verkoopt, zou de fiscus de opbrengst kunnen zien als belastbaar vermogen. Die stap bereiden wij momenteel voor. We hopen en verwachten begin volgend jaar de participaties verhandelbaar te kunnen maken tussen leden. Daarover houden we onze leden natuurlijk op de hoogte. Ondertussen blijft Horticoop investeringswaardige bedrijven aan het portfolio toevoegen, waardoor het vermogen van de coöperatie, en daarmee de waarde van participaties, blijft groeien!" ■

Monique van Wordragen,
Directeur Business Unit Glastuinbouw & Bloembollen

De WUR onderzoekt duurzame kansen

Innovaties maken het verschil in de tuinbouwsector. Wageningen University & Research (WUR) volgt de ontwikkelingen op de voet en doet zelf onderzoek naar de toepassing van innovatieve methodes. Monique van Wordragen is Directeur Business Unit Glastuinbouw & Bloembollen bij Wageningen Plant Research, onderdeel van de WUR. Ze vertelt over de ontwikkelingen in de glastuinbouw en welke kansen er in het verschiet liggen.

Op welke thema's richt jij je onderzoek, Monique?

"Sinds vorig jaar zijn het roerige tijden. De energieprijzen stegen enorm, en hoewel dat nu weer genormaliseerd is, was dat wel een wake-up call voor de glastuinbouw. Die gebruikt tenslotte veel energie. Wij werken nauw samen met de telers, dus het is voor ons ook een belangrijke kwestie. Duurzame tuinbouw is al jaren ons voornaamste doel, en daarin zijn inmiddels verschillende stappen gezet. Zo zijn we bezig met het ontwerp van kassen die geen fossiele energie meer gebruiken en dus volledig elektrisch zijn. Daarvan staat een voorbeeldkas op ons terrein in Wageningen. Een goed begin, maar we moeten ons daarin nog verder ontwikkelen. Daarnaast zijn we op zoek naar technische oplossingen om energie te besparen. We werken bijvoorbeeld aan een coating op het dak van kassen die wel licht doorlaat, maar een groot percentage van de uitgestraalde warmte tegenhoudt. Dat levert een energiebesparing van ongeveer 20% op. Maar, duurzaamheid omvat natuurlijk meer aspecten dan alleen energie!"

Bij duurzaamheid wordt inderdaad snel aan energiebesparing gedacht. Welke andere aspecten dragen bij aan duurzame tuinbouw?

"Duurzaamheid gaat ook over het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en water, over de uitstoot van chemicaliën en nutriënten, en over circulariteit. Er wordt op het gebied van gewasbescherming al veel gewerkt met roofinsecten om plaaginsecten aan te pakken. Dat gebeurt al tientallen jaren. De laatste jaren is er meer aandacht voor het creëren van een goede leefomgeving in de kas voor deze roofinsecten. We doen daarom onderzoek naar het ontwikkelen van een ecosysteem met allerlei insecten. Zij vormen een zogenoemde 'standing army': dit insectenleger is continu aanwezig en kan direct ingrijpen als er een plaaginsect binnenkomt. Om zo'n ecosysteem tot stand te brengen is het belangrijk om planten in de kas te plaatsen die bijdragen aan een goede leefomgeving voor de roofinsecten. Die planten dienen als schuilplaats, broedplaats of voedsel. Door deze

zogenoemde 'bankerplanten' te gebruiken, werken we effectief aan de ontwikkeling van biologische bestrijding. Daarnaast proberen we de plant zelf weerbaarder te maken tegen aanvallen door virussen of schimmels. Het is daarbij van belang om de juiste micro-organismen in de bodem of in het substraat te hebben. Met de juiste teeltomstandigheden kun je dat stimuleren."

"We onderzoeken ecosystemen met roofinsecten en micro-organismen voor gewasbescherming"



Julie onderzoeken naast gewasbescherming toch ook de uitstoot van chemicaliën?

"Zeker, we houden ons ook bezig met het tegengaan van de uitstoot van chemicaliën. We onderzoeken of teelten die nu nog in de volle grond plaatsvinden naar binnen verplaatst kunnen worden. Zo hebben we een methode ontwikkeld om katoen in kassen te telen. Voor katoenteelt in de volle grond worden gigantisch veel water en chemicaliën gebruikt. Met kasteelt bespaar je tot 90% water, en dat praktisch zonder gewasbeschermingsmiddelen én zonder in te leveren op de kwaliteit van het product. Een mooi voorbeeld dat aantoont hoe het binnenhalen van een teelt kan bijdragen aan duurzaamheid!"

Is het rendabel om teelt naar binnen te halen?

"Het is momenteel voor veel gewassen nog een stuk duurder telen in een kas dan in het open veld, omdat er veel meer energie wordt gebruikt. Maar als die energie groen is en je weegt alle milieuschade van teelt in de buitenlucht mee, dan pakt het gunstiger uit. Het is goed om je te realiseren dat een kas vele malen efficiënter is. Zeker de hightech kassen die we in Nederland hebben! Daarmee kan per vierkante meter vijftien keer meer product gemaakt worden, en per liter water zelfs vijftien tot veertig keer meer product. Als alle milieueffecten goed zouden worden doorberekend, >

slaat de balans om en kan het erg rendabel worden om de teelt naar binnen te halen. Bij aardbeien is dat al gebeurd en dat werkt heel goed!”

“Duurzaamheid omvat meer aspecten dan alleen energie”



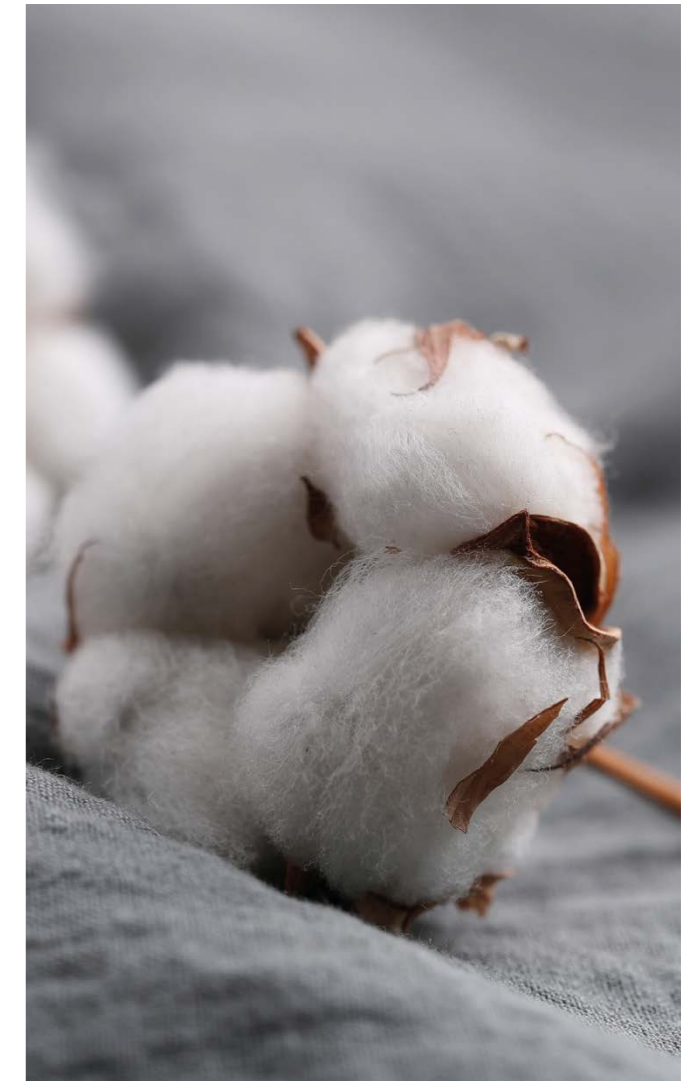
Aardbeienteelt in kassen blijkt dus succesvol. Hoe ver zijn jullie met het toepassen van deze methode op andere teelten?

“We hebben mooie successen behaald met vanille, koffie, chocola en tropische vruchten zoals passievrucht en dragonfruit. Daar zijn methodes voor ontwikkeld, waardoor exotische producten in Nederland geteeld kunnen worden. Dat scheelt veel transportkosten. Het kan ook voor de landen van herkomst een nuttige methode zijn, omdat je het waterverbruik beter kunt beheersen. In het Midden-Oosten hebben we bijvoorbeeld een aantal kassen en testcentra gebouwd, vanwege een groot watertekort daar. Een energietekort

hebben ze daar niet, dus daar kan met kasteelt veel meer productie gerealiseerd worden.”

Welke uitdagingen liggen er nog op het gebied van duurzaamheid?

“Op basis van de Kaderrichtlijn Water hebben de overheid en de sector afgesproken dat de tuinbouwsector in 2027 geheel emissievrij is. Dan hebben we het over emissies via water. We hebben ons bij de WUR de afgelopen jaren geconcentreerd op technologie-ontwikkelingen om dit te kunnen realiseren, onder andere via het onderzoeksprogramma Glastuinbouw Waterproof. Dit vergt veel aanpassingen aan de kassen. Zo'n aanpassing kan bijvoorbeeld zijn dat water continu wordt gerecirculeerd. Chemicaliën en nutriënten kunnen er dan voor een groot deel uit worden gefilterd. Daarnaast kunnen bepaalde ziektes worden gedood met uv-straling, wat besmetting van gewassen tegengaat. Maar, recirculeren brengt ook uitdagingen met zich mee. Planten scheiden namelijk via hun wortels organische stoffen uit die in het irrigatiewater terechtkomen. Die stoffen kunnen een remmende werking hebben op nieuwe gewassen. Een oplossing hiervoor vinden is momenteel een van onze belangrijkste onderzoeksthema's.”



Niet alleen duurzaamheid is een belangrijk thema bij de WUR. Welke andere ontwikkelingen gaan een groot verschil maken in de tuinbouwsector van de toekomst?

“We focussen ons ook op robotica en automatisering. Robotica is vooral nodig om het arbeidstekort aan te pakken, met name in het buitenland. Oogstrobots kunnen helpen bij het oplossen van de arbeidsproblemen die zich daar voordoen. Het gaat vaak om routinematig en repetitief werk waarbij het een uitdaging is om er arbeidskrachten voor te vinden. Daarnaast is er een schaalvergroting in de tuinbouw zichtbaar, waardoor monitoring geautomatiseerd moet worden. Dit gebeurt met behulp van sensoren, ook wel datagedreven telen genoemd. We gebruiken sensoren die de plant, de waterkwaliteit, de temperatuur en de luchtvochtigheid meten. De data van die sensoren moet vervolgens worden vertaald naar handelingen of

adviezen voor de teler. De sensoren worden steeds nauwkeuriger. Belangrijk, want hoe nauwkeuriger de data, hoe effectiever de teler die data voor zich kan laten werken.”

Is datagedreven telen een bepalende factor in de kas van de toekomst?

“We gaan inderdaad steeds meer datagedreven telen. Hierbij speelt kunstmatige intelligentie een steeds grotere rol. Niet een teler, maar een computer interpreteert de data en neemt ook nog eens zelf de beslissing over wat er moet gebeuren. In de gehele sector vinden bedrijfsintegraties plaats. Honderden kleine, lokale bedrijven worden in rap tempo enkele tientallen heel grote bedrijven, die internationaal actief zijn. Dat verandert de manier waarop de sector werkt. Met onze onderzoeken proberen we dan ook in te spelen op de transformatie naar een toekomstbestendige glastuinbouw!” ■



WUR ontwikkelt interessante factsheets voor telers. Bekijk hier hun factsheet over robotica!



“Er ligt een maatschappelijke taak voor onze sector”

Horticoop investeert in de toekomst van de tuinbouw

De tijd vliegt! In 2021 werd de transitie naar een investeringscoöperatie aangekondigd. Inmiddels zijn investeringen niet meer weg te denken uit de dagelijkse bezigheden van CEO Steven van Nieuwenhuijzen, CFO Hend van Ravestein en Director Investments Wilco Schoonderbeek. Zij vertellen over de stappen die zijn gezet en spreken hun verwachting uit voor de toekomst.



Wilt u meepraten over actuele thema's in de tuinbouwsector? Log in op het Horticoop Community Platform en laat van u horen!



Horticoop veranderde in 2021 van koers en ging verder als investeringscoöperatie. Die koerswijziging was nodig om van Horticoop een coöperatie te maken die klaar is voor de toekomst. Wat was in 2022 merkbaar van de transitie?

Steven: “Allereerst is het bestaande portfolio onder de loep genomen. Voor de bedrijven waarvan de kernactiviteiten niet langer aansluiten bij de strategie van Horticoop is, of wordt, een nieuwe eigenaar gezocht. Dat gebeurde met Welkoop en Horticoop Andina. Voor GEM en Holimco volgt een vergelijkbaar traject. De bedrijven die wél onder Horticoops paraplu blijven vallen, zijn waar mogelijk verzelfstandigd. Zo hebben Lensli en Horticoop Technical Services een autonoom managementteam gekregen én heeft Horticoop Technical Services een deel van de tuinbouwactiviteiten van Codema irrigatie & elektrotechniek overgenomen. De bedrijven hebben meer vrijheid en verantwoordelijkheid gekregen om keuzes te maken, bijvoorbeeld op het gebied van ICT en HR. En wat het team in Bleijswijk betreft: dat is op een ‘lean en mean’ manier ingestoken; een klein kernteam, met daaromheen een schil van specialistische externen die ons ondersteunen waar nodig, zodat wij ons kunnen richten op onze kerntaken: investeren, goed aandeelhouderschap en community management.”

Wilco: “Als investeringscoöperatie zijn we actief op zoek naar veelbelovende start-ups en scale-ups die waarde toevoegen aan de glastuinbouwsector. In 2022 hebben we ons actief geprofileerd als investeerder en zijn we gestart met de eerste gesprekken. Inmiddels hebben we twee investeringen aangekondigd, in Skytree en Blue Radix. Daarmee is onze investeringsstrategie écht van start gegaan.”

Hend: “Het succes van deze investeringsstrategie staat of valt met de betrokkenheid van onze leden. Afgelopen jaar hebben we gewerkt aan manieren om het voor leden makkelijker te maken om met ons en met elkaar in contact te komen. We zochten de verbinding op. Het Horticoop Community Platform zag het levenslicht, net als de eerste uitgave van het magazine BLAD. Daarnaast hebben we twee succesvolle ledendagen georganiseerd. Dat zijn belangrijke middelen in onze strategie om een actieve community te bouwen!”



Wilco Schoonderbeek

“Inmiddels hebben we twee investeringen aangekondigd, in Skytree en Blue Radix. Daarmee is onze investeringsstrategie écht van start gegaan.”

Wilco



Met de communicatie die jullie inzetten en de investeringen die worden gedaan, zetten jullie Horticoop actief op de kaart. Wat heeft dat tot nu toe opgeleverd?

Wilco: “We hebben te maken met een turbulente markt. Grillige prijsontwikkelingen, met name wat betreft energie, zorgen voor onzekerheid bij telers die zich zorgen maken of ze hun bedrijf op een rendabele manier kunnen voortzetten. Er is onrust in de glastuinbouwsector. Bovendien is er het nodige gebeurd in de financiële sector. Denk aan de stijgende rente en de gebeurtenissen rondom onder meer Silicon Valley Bank en Credit Suisse. Investeerders zijn voorzichtig geworden. Juist daardoor wordt de kennis die Horticoop inbrengt meer op waarde geschat. We spelen onszelf in de kijker en merken dat zowel bedrijven die een investeringspartij zoeken, als investeerders die met ons willen optrekken, ons goed weten te vinden. Naast financiële middelen heeft Horticoop een groot netwerk en uitgebreide kennis en kunde. En dat maakt ons een interessante partner voor partijen die het in de tuinbouwsector willen maken.” >

Hend: "Wat daarbij ook helpt: Horticoop snapt dat nieuwe ontwikkelingen in de tuinbouw tijd kosten. En dat je bijvoorbeeld met seizoenen per jaar te maken hebt die nu eenmaal niet versneld kunnen worden om resultaten te behalen. Dat is heel anders dan bij bijvoorbeeld softwarebedrijven. Horticoop biedt niet 'het snelle geld', maar is een strategische investeerder die zich onderscheidt met kennis en een netwerk."



Hend van Ravestein

Een van de thema's die wereldwijd op interesse kan rekenen is duurzaamheid. Ook in de tuinbouwsector ligt dit onderwerp onder een vergrootglas. Hoe gaat Horticoop hiermee om?

Steven: "De laatste jaren is er een duidelijke omslag geweest, van 'do no harm' naar actief een positieve bijdrage leveren aan een leefbare wereld voor toekomstige generaties. De tuinbouwsector wordt enerzijds gezien als de sector die het wereldvoedselprobleem kan oplossen, en anderzijds als sector die het levensgeluk kan bevorderen door sierteelt. Kortom, er ligt een maatschappelijke taak voor de sector. Ik zie daarin een rol weggelegd voor Horticoop. Wij moeten bijdragen aan een duurzame toekomst van de glastuinbouw. Aan de ene kant door te zorgen voor een lagere footprint en uitstoot, aan de andere kant door mee te denken over het verhogen van de productiviteit, de haalbaarheid van innovaties en bijvoorbeeld het verlagen van arbeidskosten."

Hend: "De maatschappelijke druk die Steven noemt, uit zich in ontwikkelingen in de publieke opinie over onze sector die ervoor heeft gezorgd dat de noodzaak voor een duurzamere bedrijfsvoering is versneld. We zijn bij onszelf te rade gegaan. Wat verbruikt Horticoop aan energie?"

Hoe kunnen wij elektrisch vervoer stimuleren? Maar ook: hoe kunnen bestaande Horticoop-bedrijven een verschil maken? Bij Lensli kijken we bijvoorbeeld naar veenvrije potgrond en organische teeltmatten. In onze substraatfabriek in Cuijk gebruiken we de stroom van onze eigen zonnepanelen en leveren we per saldo nog terug. Bij Lumiforte ontwikkelen we nog meer biologisch afbreekbare alternatieven. Duurzaamheid is ook een van de criteria voor het afstoten of aantrekken van nieuwe bedrijven in het portfolio. Daarin zijn we uiteraard niet de enige. De duurzame koers wordt, in elke branche, gesterkt door banken en investeerders die hun voorwaarden voor bedrijven steeds meer laten afhangen van de duurzaamheid van de bedrijfsvoering."

Terugkijkend op het afgelopen jaar is er veel gedaan om Horticoops positie als investeringscoöperatie te verankeren. Wat staat er voor de tweede helft van 2023 op het programma om deze te verstevigen?

Hend: Om de middelen voor Horticoops investeringen beschikbaar te hebben, is er een acquisitielijn opgezet met onze huisbankier Rabobank. Daarnaast is onze liquiditeitspositie versterkt door de opbrengst van de desinvesteringen. Daarmee zijn we klaar voor toekomstige investeringen. Het vermogen van de coöperatie is inmiddels op naam van de leden gezet door het toekennen van participaties. Het is nu tijd om de voorbereidingen voor de volgende stap te treffen: het verhandelbaar maken van deze participaties. Naar verwachting is dat volgend jaar mogelijk."

Steven: "Leden kunnen regelmatig updates van ons verwachten, én we vragen hen om actief met ons mee te denken. Zonder betrokken leden zijn



Steven van Nieuwenhuijzen

we nergens. Daarom wordt dit najaar wederom een ledendag georganiseerd. Door Horticoops Dragons' Den tijdens de vorige editie werd onze strategie voor het eerst echt zichtbaar voor de leden. Het was geweldig om te zien hoe de stem van de praktijk en ambacht daarbij aan het woord kwamen. Dat doen we graag nog eens dunnetjes over, zodat we ieders input kunnen

gebruiken om die investeringen te doen waar leden het meest bij gebaat zijn."

Wilco: "Mede door de actieve bijdrage van leden komen we tot de juiste investeringen. We hopen voor het einde van het jaar nog nieuwe aankondigingen van investeringen te kunnen doen!" ■



Meer lezen over Horticoops investeringen in de bedrijven Skytree en Blue Radix? Zie pagina 14 en pagina 20.

Autonoom telen, dat is een investering waard!



Laurens van der Spek, Ronald Hoek en Rudolf de Vetten richten in 2019 Blue Radix op

Horticoop investeert actief in bedrijven die een positieve bijdrage leveren aan een duurzame toekomst van de glastuinbouwsector. Onlangs voegde de investeringscoöperatie een nieuwe onderneming toe aan het portfolio: Blue Radix. Deze marktleider in autonoom telen werkt nauw samen met telers en implementeert AI-gestuurde teelt in kassen. Steven van Nieuwenhuijzen, CEO van Horticoop, gaat in gesprek met Ronald Hoek, oprichter en CEO van Blue Radix, over wat de twee partijen elkaar en de tuinbouwsector kunnen bieden.

Steven: “Ronald, welkom bij de club! Blue Radix is een van de eerste partijen waar Horticoop als investeringscoöperatie in investeert. Daar willen we natuurlijk bijilstaan, want met deze investering zetten we een grote stap in de ontwikkeling van kunstmatige intelligentie in kassen. Jullie zijn al geruime tijd bezig met het ontwikkelen van algoritmes die ingezet kunnen worden in de glastuinbouw. Kun je daar iets meer over vertellen?”

Ronald: “Zeker! In 2019 hebben mijn collega’s Laurens van der Spek, Rudolf de Vetten en ik Blue Radix opgericht. We waren toen al ruim zes jaar bezig met het ontwikkelen van algoritmes voor telers. Je kunt Blue Radix zien als een spin-of van AgroEnergy; een Nederlandse energieleverancier die zich volledig richt op de glastuinbouw. Bij AgroEnergy worden algoritmes ontwikkeld die geïmplementeerd worden in kassen, om telers voordeel te bieden bij hun energiemangement. Een goede ontwikkeling, maar ik vond de focus op alleen energie te beperkt en wilde grotere impact maken voor telers door slimme software te ontwikkelen voor bredere processen in de kas, zoals het regelen van klimaat en irrigatie. In 2018 hebben Laurens, Rudolf en ik deelgenomen aan de Autonomous Greenhouse Challenge; een wedstrijd georganiseerd door de Wageningen University & Research (WUR). De uitdaging? 100 vierkante meter kas autonoom aansturen. Dat wil zeggen: de klimaat-, irrigatie-, en energieprocessen met algoritmes aansturen zonder dat een teler aan de knoppen van de klimaatcomputer draait. Dat traject hebben we succesvol doorlopen en daarmee werd het zaadje voor Blue Radix geplant. Sindsdien hebben we stapsgewijs gebouwd aan algoritmes, waarbij de teler altijd ons uitgangspunt blijft. De hoofdvraag bij Blue Radix luidt dan ook: wat willen telers in hun kas bereiken en hoe kan dat met behulp van algoritmes gerealiseerd worden?”

Steven: “Die instelling sluit naadloos aan bij de essentie van Horticoop. Als investeringscoöperatie wil Horticoop bijdragen aan een duurzame toekomst voor de glastuinbouwsector. Telers staan daarbij centraal, zij zijn de kern van de sector. Technologie kan een toegevoegde waarde bieden. We merken in gesprekken met onze leden dat daar veel behoefte aan is.”

Ronald: “Er is inderdaad veel behoefte aan technologische oplossingen om ervoor te zorgen dat de glastuinbouw op een duurzame manier kan blijven groeien. Om een beeld te schetsen: de gemiddelde leeftijd van telers in Europa en Noord-Amerika ligt rond de 59 jaar. Die hoge leeftijd vormt een probleem voor onze sector. De aanwas van jonge telers is gering vanwege het arbeidsintensieve karakter van het vak. Daardoor zijn er steeds minder ervaren telers en vloeit kennis weg. Dat probleem kunnen we met kunstmatige intelligentie voor een groot deel oplossen. De teler blijft aanzet, maar wordt in de uitvoering krachtig ondersteund door technologie. Wij plaatsen de algoritmes in het hart van de operatie, en zorgen ervoor dat telers hun tijd niet hoeven te besteden aan het reactief bijsturen van systemen in hun kassen. Stel, er is een zonnige dag voorspeld, maar er komen toch wolken voor de zon. Onze algoritmes passen dan automatisch de omstandigheden – denk aan luchtvochtigheid, belichting en irrigatie – in de kas aan, zodat de gewassen optimaal blijven groeien. Het maakt een teelt een stuk minder arbeidsintensief en zorgt er door de verzameling van data tegelijkertijd voor dat kennis niet verloren gaat.” >

“Blue Radix is er om telers te helpen de maximale waarde uit hun eigen data te halen”

Ronald



CEO Ronald Hoek



Steven: “Blue Radix biedt daarmee ook een welkome oplossing voor het toenemend tekort aan arbeidskrachten in onze sector. En daarbij, door de slimme toepassingen die dagelijkse handelingen in de kas overnemen, hebben telers meer ruimte om zich op tactischer en strategischer werk te richten én kunnen ze meer hectaren overzien. Algoritmes dragen bij aan een hogere productie en lagere kosten voor telers. Op die manier kunnen er betere resultaten uit de teelt worden gehaald en kan de sector sneller leren en groeien.”

Ronald: “Dat klopt. En die groei is hard nodig om te kunnen voldoen aan de toenemende vraag naar gezond en veilig voedsel die gepaard gaat met de groeiende wereldbevolking. Men kan die uitdagingen het hoofd bieden door kennis en ervaring zo

efficiënt en effectief mogelijk in te zetten. Kunstmatige intelligentie is daarbij een belangrijke troef.”

Steven: “Inderdaad. In feite hebben we in de tuinbouwsector een belangrijke sleutel in handen voor het omgaan met het wereldvoedselprobleem, en daarnaast kunnen we de wereld een stukje mooier en gelukkiger maken met sierteelt. Ik ben er trots op dat Horticoop kan bijdragen aan deze vooruitgang in de sector. Door de investering in Blue Radix wordt er een nieuwe fase in AI-ontwikkeling mogelijk. Samen kunnen we een veelbetekenende rol spelen op het wereldtoneel van de tuinbouw. Om een samenwerking als deze aan te gaan is een lange adem nodig. Ik heb er het volste vertrouwen in dat Blue Radix de juiste partner is om kunstmatige intelligentie in de sector verder

te ontwikkelen. Er worden natuurlijk veel goede ideeën op de markt gebracht, maar vaak ontbreekt het aan executie- of distributiekraft. De propositie van Blue Radix, waarbij telers overduidelijk aan het roer blijven staan, maakt dat we als investeringscoöperatie geloven in de positieve bijdrage die jullie kunnen leveren aan onze achterban, en aan de sector als geheel.”

Ronald: “Goed om te horen! Wij zijn minstens zo enthousiast over het aandeelhouderschap van Horticoop. Blue Radix is een jong bedrijf, met grootse ambities. In 2021 hebben we Crop Controller gelanceerd, een dienst waarmee de teeltstrategie van telers zonder menselijke tussenkomst in kaart wordt gebracht en wordt geoptimaliseerd op basis van verzamelde data uit de betreffende kas. De introductie van Crop Controller ging voorspoedig en heeft ons het vertrouwen van veel telers opgeleverd. Dat sterkte ons in onze groeiambities én in onze overtuiging dat de veranderingen die wij teweeg kunnen brengen urgent zijn. We willen met onze technologie zo veel en zo snel mogelijk telers kunnen helpen. Daarvoor zochten we investeringspartijen die ons kunnen helpen opschalen. Die vonden we in Navus Ventures, een onafhankelijk privé-investeringsfonds dat onderdeel is van een family office en gelieerd is aan Lely. En in Horticoop! Het is fijn om de krachten te kunnen bundelen met partners die deze complexe markt snappen.”

Steven: “De urgentie die jij noemt ziet Horticoop ook. Er zijn maar weinig telers die nu een hoopvol toekomstperspectief hebben als het gaat om de continuïteit van hun bedrijf. Er spelen vragen als: “Kan ik mijn kosten blijven betalen?” en “Hoe kan ik een hogere productiviteit bereiken?”. Dat geeft aan hoe groot de noodzaak is om efficiënter en slimmer te gaan telen, anders red je het simpelweg niet. Als investeringscoöperatie kijken we actief

welke bedrijven passen bij de investeringsstrategie van Horticoop. Om duurzaam te zijn, en het autonoom telen betaalbaar én schaalbaar te maken, is de technologie van Blue Radix meer dan welkom. Ik denk dat er nog veel investeringen zullen volgen die gekoppeld kunnen worden aan de activiteiten van Blue Radix. Ik kijk ernaar uit die reis met jullie te maken en te zien hoe Horticoop Blue Radix kan ondersteunen. Door ons ecosysteem in te zetten, de leden te betrekken en ook door investeringen in bijvoorbeeld sensing of robotisering.”

Ronald: “Ik kijk ook erg uit naar onze samenwerking, én natuurlijk naar de wisselwerking met jullie achterban. Want, ik kan het niet genoeg benadrukken: de teler staat centraal. Blue Radix is er om telers te helpen de maximale waarde uit hun eigen data te halen. Dat kunnen we alleen door in gesprek te blijven. En met een actieve community als die van Horticoop zit dat wel goed; dat is als het hebben van honderden ervaren adviseurs die ons – hopelijk! – willen ondersteunen bij het verder optimaliseren van onze software en het testen van nieuwe functionaliteiten. Het is altijd interessant om mensen te ontmoeten die dezelfde interesse delen. Ik verheug me er dan ook op om met de leden van Horticoop in contact te komen, via het Horticoop Community Platform en op de ledendag in het najaar. Samenwerken met Horticoop betekent immers samenwerken met het hart van de tuinbouw.”

Steven: “Deze samenwerking slaat een brug tussen kennis, ambacht, historie en een glansrijke toekomst voor de tuinbouw. Dat blauw en groen kleurt mooi bij elkaar!” ■

Het ambitieuze team van Blue Radix



Leden in de spotlight:

Vijf vragen aan **Loek van Adrichem**, mede-eigenaar van Van Adrichem Kwekerijen

Vertel, wie ben je en wat doe je?

“Ik ben Loek van Adrichem (58) en ik ben al 37 jaar trots mede-eigenaar van Van Adrichem Kwekerijen. Onze tomatenkwekerij is een echt familiebedrijf. Mijn vader is in 1950 begonnen op de grond van mijn opa in De Lier, destijds met 0,9 hectare grond. Mijn drie broers en ik hebben de zaak overgenomen. Door de jaren heen zijn we flink uitgebreid naar 35 hectare. We hebben nu locaties in Westdorpe en in Steenberg. Twee van mijn broers zijn inmiddels met pensioen, zij zijn opgevolgd door mijn neefjes. De derde generatie is dus ook toegetreten tot het bedrijf!”

Wat vind je het leukst aan jouw vakgebied?

“Ik word erg blij als ik de tomaten in de kas zie groeien. Een goede productie is belangrijk, dus we zorgen goed voor onze planten. We willen onze klanten natuurlijk tomaten leveren van de beste kwaliteit én met de lekkerste smaak. Het geeft mij een fijn gevoel als de tomatenplanten er goed en gezond bijstaan.”

Wat is de grootste uitdaging?

“De afgelopen twee jaar hebben we te maken met stijgende energieprijzen die de kosten verhogen. Om kosten te besparen hebben we maatregelen genomen. Zo hebben we een van onze kassen later geplant, en twee kassen eerder leeggehaald. Op deze manier verbruikten we minder energie en konden we toch nog voldoende telen. Daarnaast blijven virussen altijd een bedreiging. Het nieuwe ToBRFV-virus is momenteel de grootste boosdoener. Dit virus is moeilijk te bestrijden en als de planten met dit virus besmet raken, gaan ze direct dood. Het is dus ontzettend belangrijk om zo hygiënisch mogelijk te werken om de planten gezond te houden.”

Wat doen jullie aan verduurzaming?

“Op onze locatie in Westdorpe hebben we recent geïnvesteerd in zonnepanelen en maken we gebruik van restwarmte en CO2 van een fabrikant in meststoffen voor onder meer de glastuinbouw. Op onze andere locatie in Steenberg zijn we in de kassen overgestapt van enkele naar dubbele schermen. Hierdoor hebben we, wanneer het kouder is, minder energie nodig om de temperatuur te behalen die nodig is voor de teelt. We hoeven dus minder gas te stoken. Zo draagt deze duurzame overstap ook bij aan het tegengaan van de stijgende energiekosten.”

Heb je tips voor andere leden?

“Denk in kansen en oplossingen, niet in problemen! Toen wij bijvoorbeeld te maken kregen met de hoge energiekosten hebben we gezocht naar een oplossing om het bedrijf draaiende te houden. We hadden stug door kunnen telen, maar kozen ervoor om een aantal kassen eerder leeg te halen, zodat er voor de rest van het bedrijf genoeg energie overbleef. Een goede samenwerking binnen een bedrijf is daarbij ook belangrijk. Wij geloven dat je samen veel verder komt dan alleen.” ■



Loek van Adrichem tussen zijn tomaten

CO₂ onttrekken aan de buitenlucht

Horticoop investeert in
technologie van Skytree



Rob van Straten, CEO Skytree

Horticoop investeert in een veelbelovende technologie: het opvangen van CO₂ uit de buitenlucht. De technologie van Skytree maakt het mogelijk om met hoge leverzekerheid en zonder emissies gewassen van CO₂ te voorzien. Wilco Schoonderbeek, Director Investments bij Horticoop, gaat in gesprek met Rob van Straten, CEO bij Skytree, over de innovatie die de tuinbouwsector naar een fossielvrije toekomst kan brengen.

Wilco: “Goed je te spreken, Rob! Bij Horticoop zijn we zeer enthousiast over onze investering in Skytree. We geloven in de technologie die jullie ontwikkelen om CO₂ op te vangen uit de buitenlucht en in de kansen die dit oplevert voor de glastuinbouwsector. Kun je aan onze leden uitleggen hoe deze technologie werkt?”

Rob: “Natuurlijk! Onze direct air capture-technologie, of DAC-technologie, maakt gebruik van geavanceerde filters om CO₂ te filteren uit de lucht. De apparatuur bestaat uit modules die samengevoegd kunnen worden om grotere installaties te vormen, en zo grote hoeveelheden CO₂ kunnen opvangen. Zo is de DAC-technologie op elke denkbare schaal inzetbaar. De opgevangen CO₂ kan worden ingezet door bedrijven die het nodig hebben voor productie-doelinden, bijvoorbeeld de glastuinbouw.”

Wilco: “Voordat ik aan de slag ging bij Horticoop, was ik in de veronderstelling dat CO₂ altijd voorhanden is in de glastuinbouwsector. Het bevindt zich immers in de lucht. Maar ik leerde al snel dat er allerlei aanvoermethodes nodig zijn om gewassen van genoeg CO₂ te voorzien voor een succesvolle teelt.”

Rob: “Dat klopt. Tuinders verbranden doorgaans gas om hun kas te verwarmen en gebruiken het bijproduct CO₂ om hun gewassen een boost te geven. Deze methode maakt tuinders echter afhankelijk van gasprijzen, en we hebben gezien dat die flink kunnen fluctueren. Een alternatief is het laten leveren van CO₂ in tankwagens of via een pijpleiding. In beide gevallen is het dan afkomstig van sectoren met een overschot aan CO₂, zoals de zware industrie. Maar daarbij spelen grote onzekerheden met betrekking tot de leverzekerheid. Met DAC-technologie beschikken bedrijven over een nieuw en voordeliger alternatief. Door onze apparatuur aan te sluiten op hun kas, kunnen ze ter plekke hun eigen CO₂ uit de lucht halen. Zo is er altijd voldoende beschikbaar!”

Wilco: “De leverzekerheid van CO₂ is een ontzettend belangrijk thema voor onze leden. Net als duurzaamheid. We zijn daarom op zoek gegaan naar bedrijven die een alternatief bieden op CO₂ uit fossiele brandstoffen, en kwamen daarbij Skytree op het spoor. Na de kennismaking realiseerden we ons al snel dat wat jullie te bieden hebben niet nice-to-have, maar need-to-have is voor onze leden.”

Rob: “Dat kan ik me voorstellen! Probeer je de glastuinbouw in Nederland maar eens voor te stellen zonder toevoeging van CO₂. Alleen al een klein tekort kan enorme economische gevolgen hebben. Mede daarom vinden we het zo belangrijk om toegang tot een alternatieve bron te ontwikkelen. Maar er speelt nog iets anders. Zowel bij gasverbranding als CO₂-leveringen vanuit de industrie worden fossiele brandstoffen verbrand. De CO₂ die daarbij vrijkomt wordt tijdelijk opgeslagen in de planten, maar komt uiteindelijk weer in de buitenlucht terecht. Dat gebeurt op het moment dat de planten vergaan, of in het geval van eetbare gewassen nadat ze zijn opgegeten. Deze emissies zijn even schadelijk als wanneer ze direct worden uitgestoten. De CO₂ die we met onze technologie opvangen, komt uiteindelijk ook weer in de buitenlucht terecht. Maar daar komt het ook vandaan. Er komt geen nieuwe CO₂ uit fossiele brandstoffen vrij. DAC-technologie zorgt dus niet alleen voor leverzekerheid, maar is ook belangrijk voor de sector om op termijn klimaatneutraal te kunnen opereren.”

Wilco: “De rol die deze technologie kan spelen op weg naar een fossielvrije glastuinbouwsector is een belangrijke reden geweest voor Horticoop om in Skytree te investeren. Niet alleen omdat nieuwe wetgeving de sector verplicht om vanaf 2040 klimaatneutraal te produceren, maar ook omdat we onze verantwoordelijkheid willen nemen in de beweging die we als maatschappij hebben ingezet. De hoge CO₂-emissies passen niet meer in deze tijd. Wij geloven dat de DAC-technologie van Skytree ervoor kan zorgen dat we in de toekomst een beter verhaal hebben.” >



Wilco Schoonderbeek,
Director Investments bij Horticoop



skytree

Skytree's modulaire en gestapelde Model 5-units

Rob: "Zeker in Nederland is dit een belangrijke beweging, want geen land ter wereld voegt meer CO2 toe in de glastuinbouw. Als we hier een omslag weten te maken naar aan de lucht onttrokken CO2, dan kunnen we internationaal een belangrijke voorbeeldfunctie vervullen. Bovendien versterken we onze wereldwijde marktpositie, doordat we niet meer afhankelijk zijn van fossiele brandstoffen en de toenemende prijs van emissies zijn weerslag niet meer vindt in de productiekosten."

Wilco: "Rob, jij ziet overal kansen! Jou kennende heb je ook al nagedacht over toepassingen buiten de tuinbouwsector."

"DAC-technologie zorgt niet alleen voor leverzekerheid, maar is ook belangrijk voor de sector om op termijn klimaatneutraal te kunnen opereren"

Rob



Rob: "Het klopt dat we met het oog op de toekomst inzetten op universeel toepasbare technologie. Onze apparatuur kan gebruikt worden in alle sectoren waarin er vraag bestaat naar CO2. Maar ook om de CO2 permanent te laten verdwijnen via ondergrondse opslag. Dat zijn dan negatieve emissies, belangrijk om historische emissies te reduceren. Ook dat ligt binnen het technologische bereik van onze apparatuur. Genoeg kansen dus. Maar we hebben besloten om eerst op één sector te focussen, en dat is de tuinbouwsector, te beginnen bij de Nederlandse tuinbouwsector. Wat ons betreft een logische keuze, als je kijkt naar de grote vraag naar CO2. Al hebben we in de tussentijd wel wat pilots lopen in andere sectoren."

Wilco: "In de tuinbouwsector zijn jullie al enkele stappen verder. Kun je aangeven in welke fase Skytree zich daar bevindt?"

Rob: "Zeker! Je kunt ons zien als een vergevorderde start-up. We hebben onze technologie inmiddels uitgebreid getest, en er staan nog heel wat testen op de planning. Terwijl we daarmee de laatste benodigde resultaten binnenhalen, zijn we parallel bezig met het opschalen van ons productieproces."

Zo verliezen we geen tijd voordat we onze apparatuur op de markt kunnen brengen. Op die manier verwachten we in het tweede kwartaal van 2024 de eerste productie-units bij tuinders te kunnen installeren. En in de tussentijd gaan onze research & development gewoon door."

Wilco: "De opschaalbaarheid van jullie DAC-technologie is een van de aspecten die ons het meest aanspreekt. De opschaalbaarheid van technologie is allesbehalve vanzelfsprekend. Als je iets kunt later werken in het laboratorium, wil dat nog niet zeggen dat je het sectorbreed kunt uitzetten. Bij Skytree voorzien we daarin geen problemen. Vanwege de technologie, maar ook vanwege het team erachter. Je bent een ervaren ondernemer en je neemt al je ervaring en geleerde lessen mee. Dat is van onschatbare waarde voor een investeerder als wij. Zo krijgt de technologie de kans om op een goede manier te landen in de sector."

Rob: "De investering van Horticoop speelt een belangrijke rol in het proces dat we momenteel doorlopen. We zijn als team druk bezig met het uitbreiden van onze productie en daarvoor hebben we mensen en materialen nodig. Daarnaast steken we geld in de activiteiten die nodig zijn om de markt te kunnen betreden. Daarbij kun je denken aan marketing, maar ook aan de ontwikkeling van standaard-overeenkomsten, installatiemethoden, de

implementatie van een ERP-sofwaresysteem en de inrichting van onze onderhoudsservices. We zijn erg blij dat we deze stappen kunnen zetten dankzij het kapitaal dat onder andere Horticoop ons heeft toevertrouwd. Overigens stemt ook de manier waarop we samenwerken ons gelukkig. Natuurlijk hebben we als onderneming kapitaal nodig, maar we willen ook een investeerder die in ons idee gelooft. Te vaak wil een investeerder op de stoel van de ondernemer gaan zitten, met alle gevolgen van dien. Bij Horticoop heb ik op geen enkele manier de indruk gekregen dat jullie onze strategie willen veranderen."

Wilco: "Dat is inderdaad niet onze insteek. We zijn erg enthousiast over de casus die jullie hebben neergezet en helpen jullie graag om deze in de praktijk te brengen. Niet alleen met onze investering, maar ook met verdere samenwerkingen. Ik zou graag uitzoeken hoe we onze leden kunnen betrekken bij deze ontwikkeling, bijvoorbeeld in toekomstige pilots. Ik verwacht namelijk dat een groot deel van onze leden staat te springen om hiermee aan de slag te gaan. Misschien brengt deze technologie zelfs een nieuwe manier van kijken naar verdienmodellen teweeg, waarbij CO2 niet alleen een voorziening is maar ook een bron van inkomsten. De toekomst gaat het uitwijzen. Ik kijk ernaar uit om te zien hoe de wisselwerking tussen Skytree en Horticoop zich ontwikkelt!" ■



Het team van Skytree

Lumiforte voor een beter klimaat



Bij Lumiforte, onderdeel van het Horticoop-portfolio, is duurzaamheid een integraal onderdeel van de bedrijfsvoering. Begin dit jaar heeft de leverancier van hoogwaardige coatings haar duurzaamheidsambities vastgelegd in een strategie. CEO Guido Janssen legt uit wat deze strategie inhoudt en hoe Lumiforte haar ambities gaat waarmaken.

Guido vertelt vol enthousiasme over de duurzame koers van Lumiforte: "Ons streven is harmonie tussen mens, natuur en het bedrijfsleven. Om hieraan bij te dragen, hebben we een concreet plan ontwikkeld aan de hand van vier pijlers: productoptimalisatie, innovatieve oplossingen in de productieketen, duurzame bedrijfsprocessen en sociale duurzaamheid."

Metten is weten

De eerste pijler is productoptimalisatie. Guido: "Onze coatings helpen telers om energie en water te besparen bij de verlichting en temperatuurregulatie in hun kassen. Maar, meten is weten, dus het is van belang dat we inzichtelijk maken hoeveel ze daadwerkelijk besparen met onze coatings. Dan wordt het resultaat tastbaar. Om dat te verwezenlijken, ontwikkelen we 'proof points', die duurzame impact meetbaar gaan maken en telers helpen om hun eigen doelstellingen te verwezenlijken."

Samen tot impactvolle oplossingen komen

De tweede pijler gaat over innovatieve oplossingen door duurzame samenwerkingen. Lumiforte streeft er namelijk naar dat de hele

productieketen in harmonie is met mens en natuur. Guido: "Samen kunnen we het maximale halen uit wat de natuur te bieden heeft, waarbij een positieve impact op mens en milieu voorop staat. Er is nog veel winst te behalen. Daarvoor moeten we blijven innoveren, en dat doen we het liefst met gelijkgestemden. Zo zijn we in gesprek met grondstofleveranciers en verpakkingsbedrijven. Ik ben ervan overtuigd dat we van elkaar kunnen leren en samen de gehele productieketen kunnen verduurzamen."

Stapje voor stapje, laagje voor laagje

Lumiforte is dagelijks bezig om haar eigen ecologische voetafdruk te minimaliseren, in lijn met de derde pijler van de strategie: duurzame bedrijfsprocessen. Een plan om afvalwater en verpakkingsafval tot een minimum te beperken moet zorgen voor significante besparingen. Guido: "Binnen een termijn van twee jaar reduceren we ons verpakkingsafval met 75% en het afvalwater met 50%. Ook zorgen we dat binnen vijf jaar een groot deel van de productie lokaal plaatsvindt, dus in de landen van afname - denk hierbij aan de VS, Canada en China. Om aan te tonen dat milieuaspecten een vaste plaats hebben in onze bedrijfsvoering, richten we ons op de milieu-management-certificering ISO 14001 in 2025."

Sociale duurzaamheid

Duurzaamheid gaat verder dan het milieu, daarom gaat de vierde pijler over een gezond en inclusief werkklimaat. Thema's als persoonlijke groei, diversiteit en gelijkheid blijven onverminderd belangrijk voor Lumiforte als werkgever van 70 medewerkers. Lumiforte hoopt de inspanningen op het gebied van sociale duurzaamheid binnen twee jaar te bekronen door een 'Great Place to Work'-certificaat te behalen.

Vruchtbare grond

De vier pijlers geven houvast om toe te werken naar een wereld waarin mens, natuur en het bedrijfsleven met elkaar in harmonie zijn. Een droom die alleen te realiseren is als zowel het hele team van Lumiforte als alle collega's in de sector meedoen. Daarom is het cruciaal dat iedereen onderdeel uitmaakt van de duurzaamheidsstrategie, vertelt Guido: "Dat begint bij bewustwording en betrokkenheid. De mensen in deze sector zijn de vruchtbare grond waarop de duurzaamheidspijlers kunnen groeien. We willen dan ook iedereen aanmoedigen om het verschil te maken; samen kunnen we dat!" ■

KORT NIEUWS



Horticoop lid van Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen

Horticoop is toegelaten als lid van de NVP. De Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen bestaat sinds 1984, en is een toonaangevende branchevereniging van participatiemaatschappijen in Nederland. Leden van de NVP zijn professionele nationale en internationale investeerders. Daar sluit Horticoop als investeringscoöperatie nauw op aan.

De NVP vertegenwoordigt 90% van het door participatiemaatschappijen beheerde vermogen in Nederland. Het belangrijkste doel? De belangen van de participatiemaatschappijen behartigen. Dit doet de NVP onder andere bij stakeholders, politici, media, beleggers, ondernemers en toezichhouders. Op deze manier werkt de NVP aan een beter investeringsklimaat.

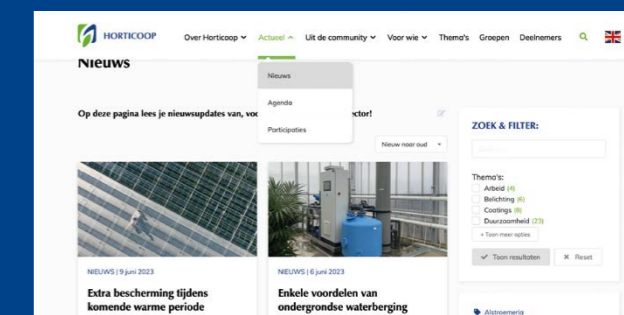
Horticoop krijgt via de NVP toegang tot een netwerk van (mede-)investeerders. Dit is van groot belang, aangezien de coöperatie de transacties vaak samen met andere investeerders doet. Daarnaast krijgt Horticoop toegang tot een netwerk van geassocieerden, én wordt de coöperatie via de NVP op de hoogte gebracht van interessante ontwikkelingen op het gebied van wet- en regelgeving en van transacties die plaats hebben gevonden. Kortom: een zeer welkom lidmaatschap!

Vind elkaar op het Horticoop Community Platform

Van een blik achter de schermen bij de leden van de ledenraad, tot interessante artikelen over onze innovatieve sector: u vindt het op het Horticoop Community Platform. Een online community waar kennis gedeeld wordt, informatie wordt uitgewisseld, en contact wordt gelegd met Horticoop-leden én Horticoop-bedrijven.

David Brand, Manager Communicatie & Community bij Horticoop, geeft aan dat het platform gebouwd is om op constructieve manier met elkaar samen te werken. "Het is belangrijk dat we elkaar kunnen vinden. De Horticoop-bedrijven hebben stuk voor stuk vakinhoudelijke kennis op een bepaald deelgebied binnen onze sector. Deze kennis willen we graag toegankelijk maken voor onze leden. Omgekeerd geldt dat natuurlijk ook: de kennis die de leden opdoen in hun bedrijf kunnen ze eenvoudig delen op het platform. Stel: een lid heeft slimme tips over energiebesparing, of wil graag weten welke organische meststoffen oplosbaar zijn in gietwater. Dan is het fijn als andere leden daarvan op de hoogte worden gebracht of input kunnen geven. Het Horticoop Community Platform is daar een uitstekend communicatiemiddel voor."

Wilt u samen met ons bouwen aan een gezonde toekomst van de tuinbouwsector? Scan de QR-code, log in en draag bij op het Horticoop Community Platform!



Duurzaamheid in het DNA



Peter van de Pol, eigenaar van Schoneveld Breeding en lid van Horticoop.

Duurzaamheid is meer dan een modewoord voor Peter van de Pol, eigenaar van Schoneveld Breeding in Wilp, de specialist in het veredelen van koudeminnende potplanten. Peter gaat als pionier voorop in het streven naar een duurzame werkwijze voor de hele productketen. Een aanpak die ook voor toekomstige generaties economisch en ecologisch vol te houden is. Horticoop gaat in gesprek met de man die duurzaamheid in het DNA kruist. "Zowel in mijn planten, als in het bedrijf!"

Als boerenzoon van aardappeltelers in de Dordtse Biesbosch hoorde Peter zijn ouders tijdens het avondeten vaak praten over de prijs van een kilo aardappelen en het toevoegen van waarde daaraan. Hoogstens het versnijden tot friet of produceren van chips leverde destijds meer waarde op. Dat er legio andere manieren zijn om waarde toe te voegen aan een product, weet de voormalig Horticoop-commissaris inmiddels dankzij de werkervaring die hij opdeed. Na zijn studie tropische landbouw, werkte hij bij een vooraanstaand bedrijf in weefselkweekvermeerdering. Peter vertelt: "Hoewel ik bij het weefselkweekvermeerderingbedrijf in Zeeland veel leerde, bleef mijn wens om in het buitenland te werken. Ik verruilde mijn werkplek voor Tanzania en zette daar voor een chrysantenveredelaar een productiebedrijf op. Daar werkte ik vooral met de stekvermeerderingsmethodiek." Interesse in bestuurlijke betrokkenheid maakte dat Peter terugkeerde naar Nederland, waar hij bij Schoneveld Breeding aan de slag ging als Manager Operations. De connectie met Tanzania bleef, want Schoneveld heeft de vermeerderingsactiviteiten van Schoneveld Breeding deels ondergebracht in het Afrikaanse land. "Sinds 2007 ben ik eigenaar van Schoneveld Breeding, waar ik alle opgedane kennis op het gebied van zowel veredeling, als stek-, zaad- en weefselkweekvermeerderingsmethodieken, bij elkaar breng in de processen die we uitvoeren. Als ik vroeger aan de keukentafel van mijn ouders had geweten wat ik nu weet, was ik aardappelveredelaar en -vermeerderaar geworden. Je kunt er zó veel mee doen."

Het DNA ontrafeld

Plantveredeling is een interessant vakgebied waar zowel de consument als de kweker bij gebaat is. Op DNA-niveau worden vader- en moederplanten ontrafeld, om door veranderingen in de kern, specifieke kenmerken mee te geven aan een nieuwe generatie planten. Een langdurig proces, waar per aanpassing ruim tien jaar voor uitgetrokken moet worden. Het is dus geen kwestie van de laatste modetrends volgen, maar écht vooruitkijken en zelfs de trends bepalen. Peter: "Wij kijken bijvoorbeeld naar nieuwe kleuren en verschijningsvormen, bloeirijkheid en langere houdbaarheid.

Maar minstens zo belangrijk is de vraag hoe kwekers geholpen kunnen worden, met aanpassingen die voor de consument onzichtbaar blijven. Je kunt een plant weerbaarder maken door bijvoorbeeld te selecteren op ethyleenon gevoeligheid, zodat veroudering van de plant kan worden afgeremd. Ook is het mogelijk om planten vocht- en koude-tolerant te maken waardoor ze met lagere temperaturen toch veel mooie bloemen geven. Fijn voor de kweker, want daardoor hoeven kassen minder verwarmd te worden. Op die manier biedt het veredelingsproces een toegevoegde waarde, waarmee we voor kwekers het verschil kunnen maken en ze bijvoorbeeld kunnen helpen in het verduurzamen van hun processen."

Economische houdbaarheid

Peter: "Duurzaamheid is vaak gekoppeld aan ecologie, maar ik koppel het ook graag aan economie. Dat wordt vaak vergeten, terwijl het minstens zo belangrijk is. Door in te grijpen in de basis van een plant, voegen we waarde toe en kunnen we een hogere verkoopwaarde creëren voor de kweker. Want, als we een plant ontwikkelen die minder water, remmiddelen of meststoffen nodig heeft, is dat niet alleen gunstig voor het milieu, maar ook voor de portemonnee van de kweker. Er zijn behoorlijk wat investeringen nodig om processen te verduurzamen. Kwekers moeten de kans krijgen die kosten terug te verdienen.

"Als ik toen had geweten wat ik nu weet, was ik aardappelveredelaar geworden. Je kunt er zó veel mee doen!"



Ik ben ervan overtuigd dat elk product naar waarde betaald moet worden en probeer ervoor te zorgen dat het economisch houdbaar is voor kwekers om op duurzame wijze te produceren. Bijvoorbeeld door exclusieve afspraken te maken met retailers over aantallen en de minimale prijs die aan kwekers betaald moet worden. Door een geleidelijke en gerichte marktintroductie kunnen we realistische prijzen bewerkstelligen voor alle partijen in de keten." >

Innovatieve ketenpartner

Ook op andere vlakken zet Schoneveld stappen om verduurzaming in de sector te bevorderen. Peter ziet Horticoop als innovatieve ketenpartner in dat proces, met name door gezamenlijk onderzoek naar innovaties. Zo zijn er verschillende proeven waar Schoneveld Breeding samen met Horticoop aan werkt, zoals de groei-ontwikkeling van planten in veenvrije potgrond. Peter: "In ons vakgebied draait het om genetisch bepaalde kenmerken. Samen met Lensli, een van Horticoops bedrijven, onderzoeken we verschillende toevoegingen, van bacteriën en schimmels tot vaste elementen. We doen uitgebreide proeven, en ontwikkelen en selecteren planten die van nature, dus genetisch, goed groeien in veenvrije potgrond. Zodat als het moment daar is en kwekers overstappen op andere potgrond, de wortels van onze planten daarop voorbereid zijn. Planten die die ontwikkeling niet hebben doorgemaakt zullen gekke symptomen vertonen als ze in andere grond worden geplant. Die symptomen moeten gecorrigeerd worden met remstoffen of meststoffen. Door vroegtijdige aanpassingen in de kern van de plant voorkom je de inzet van extra middelen." Ook dat is duurzaamheid volgens Peter: "We werken samen aan een duurzame toekomst voor toekomstige generaties."

'Practice what you preach'

Barry White zong het, Peter van de Pol doet het: 'practice what you preach'. Want als het alleen bij mooie praatjes blijft, verandert er niets. En, zoals hij zelf zegt: als je nergens begint, kom je ook nergens. Bij Schoneveld barst het dan ook van de duurzame initiatieven, klein en groot, al kan het als het aan Peter ligt niet ver genoeg gaan. "Als bedrijf dat duurzaamheid in het DNA van planten kruist, moeten we dat natuurlijk ook nastreven in onze eigen productieprocessen. Daarom werken we bijvoorbeeld met een gesloten waterkringloop. We onderzoeken ook of we biogas kunnen afnemen van de afvalverwerker aan de overkant van de weg, en we werken samen met Waterschap Vallei en Veluwe om huishoudelijk afvalwater om te zetten in bruikbare meststoffen. Daarnaast participeren we in een zonnepark naast ons complex. Door het overvolle stroomnetwerk in

Nederland kunnen we de stroom die daar wordt opgewekt niet zelf gebruiken, maar we kunnen wel bijdragen aan het zonnepark. Bovendien is 40% van de stroom die we zelf uit het net halen groen opgewekt. Niet zo duurzaam als we wellicht zouden willen, wel het hoogst haalbare op dit moment. Sommige ideeën lopen spaak, dat hoort bij innoveren. Het maakt me des te gemotiveerder om verder te zoeken naar oplossingen. Het is een kwestie van vallen en opstaan. Er zijn genoeg bewezen principes die, als ze samengevoegd kunnen worden, tot grote veranderingen kunnen leiden. Zo ben ik nu in gesprek met nabijgelegen bedrijven om oplossingen te onderzoeken die ons minder afhankelijk maken van publieke energievoorzieningen. We werken aan lokale, alternatieve oplossingen om hernieuwbare energie te kunnen gebruiken tegen redelijke kosten."

"Als je nergens begint, kom je ook nergens"



"Alleen ga je hard, samen kom je verder"

Peters gedrevenheid om samen te werken komt voort uit een intrinsieke motivatie om de wereld mooier te maken door waarde toe te voegen aan zijn omgeving. Zijn belangrijkste wapen: zich omringen met mensen met diezelfde bevoegdheid. Die vindt hij in samenwerkingsverbanden. "Alleen ga je hard, samen kom je verder. Ik zie nog te vaak dat bedrijven huiverig zijn om kennis te delen. In de praktijk blijkt vaak dat je niet in elkaars vaarwater zit en elkaar juist vooruit kunt helpen. Een aardbeienveredelaar kan zijn inzichten delen met een tomatenveredelaar zonder daar zelf slechter van te worden. Integendeel, je kunt van elkaar leren. Uit die overtuiging is bijvoorbeeld Breeding Accel ontstaan, een veredelingsplatform bestaande uit zes veredelingsbedrijven die de krachten bundelen. En dat werkt! Mijn advies aan iedereen; zoek de samenwerking op! Dat is ook het mooie aan Horticoop, daar overheerst dezelfde mentaliteit en het enthousiasme om elkaar te versterken."

Kennisoverdracht tot ver buiten de landsgrenzen

Schoneveld Breeding heeft een vestiging in het Gelderse Wilp met 180 medewerkers en een productielocatie in Tanzania met ruim 90 werknemers. Qua afstand mijlener van elkaar verwijderd, qua maatschappelijk besef elkaars gelijke. Peter: "We hebben een verantwoordelijkheid voor onze omgeving. Dat geldt zeker op het gebied van opleiden en kennisoverdracht. Onderling, door oplossingen die in Tanzania uit nood zijn geboren – zoals een gesloten waterkringloopstelsel om de droogte het hoofd te bieden – in Wilp toe te passen. En met de buitenwereld, bijvoorbeeld door educatie te bieden. In Nederland werken we samen met hogescholen en universiteiten, in Tanzania hebben we een school opgericht. Dat begon als opvang voor kinderen van onze medewerkers, inmiddels is 'Enkedego Primary School' uitgegroeid tot een school met 450 leerlingen uit de regio. Een fantastische ontwikkeling waar ik heel trots op ben!" ■



Leerlingen van de Enkedego Primary School in Tanzania

Leden in de spotlight:

Vijf vragen aan **Marius Rodewijk**, mede-eigenaar van Rodewijk Bloemen

Vertel, wie ben je en wat doe je?

“Mijn naam is Marius Rodewijk (46) en ik ben al meer dan twintig jaar met veel plezier mede-eigenaar van Rodewijk Bloemen. Dat betekent dat ik dertig procent van de tijd bezig ben met bedrijfsvoering, en zeventig procent van mijn tijd vul met teelt- en gewaswerkzaamheden. Van kinds af aan ben ik al omringd door rozen. Mijn vader was rozenkweker, en tevens mede-eigenaar van Rodewijk Rozen, zoals het bedrijf toen nog heette. Inmiddels is hij al aardig op leeftijd, maar hij werkt nog altijd een paar dagen in de week in de kwekerij!”

Wat leuk! Een echt familiebedrijf, dus?

“Zeker! In 1953 kocht mijn opa Gerard Rodewijk een stuk land in Roelofarendsveen. Destijds werden hier peulen, aardbeien, sla en snijbloemen geteeld. In de jaren '70 begonnen Gerard en zijn ploeg met het telen van rozen. Al snel groeide deze teelt uit tot een specialisatie, en niet veel later werd de van oorsprong groentekwekerij van Gerard omgedoopt tot Rodewijk Rozen. Een aantal generaties en vele rozenteelten later, namen mijn broers en ik het bedrijf over van onze vader.”

Is er veel veranderd sindsdien?

“Drie jaar geleden zijn we in Roelofarendsveen van rozen omgeschakeld naar snijhortensia's, waarmee ook Rodewijk Hortensia's aan het portfolio is toegevoegd. Tevens hebben we een kwekerij in Valkenburg. Daar telen we rozen – zowel reguliere als eetbare – en sinds een halfjaar ook Helleborus-snijbloemen.”

Waarom is er gekozen voor deze teelt-uitbreiding?

“Door verschillende gewassen te telen, spreiden we de risico's. In Roelofarendsveen zijn we hier tijdens de coronacrisis mee begonnen, en in Valkenburg was het een gevolg van de energiecrisis. Door meer soorten snijbloemen te telen, besparen we energie. Rozen worden het hele jaar door geteeld en moeten jaarrond belicht worden. Hortensia's daarentegen, hebben geen warmte nodig en hoeven in de winter alleen vorstvrij gehouden te worden. De Helleborus heeft wel wat warmte nodig, maar slechts zeer gering. Dat scheelt in energiekosten!”

Je zit in Horticoops Ledenraad. Welke toegevoegde waarde heeft dit lidmaatschap voor jou?

In de glastuinbouwsector is er altijd wel iets waar je tegenaan loopt, en waar wij als ondernemers een passende oplossing voor moeten vinden. Is het niet de energiecrisis, dan is er over een aantal jaar wel weer een andere uitdaging die we het hoofd moeten bieden. Het mooie van ons vak is dat we altijd blijven innoveren. Daarom ben ik erg dankbaar dat ik lid ben van de Horticoop Ledenraad. Het is waardevol én interessant om mensen te ontmoeten die in dezelfde sector zitten. Zo help je elkaar groeien!” ■



Marius Rodewijk in zijn rozenkas

De kracht van coöperaties voor tuinders

Glastuinbouw Nederland over circulariteit en samenwerking



Adri Bom-Lemstra, voorzitter van Glastuinbouw Nederland

Hoe voorkomen we dat water een vergelijkbaar probleem wordt als stikstof? Welke gevolgen heeft de oorlog in Oekraïne voor de sector? Adri Bom-Lemstra houdt zich als voorzitter van Glastuinbouw Nederland dagelijks bezig met onderwerpen die grote impact hebben op de glastuinbouwsector. Ze vertelt over ontwikkelingen in de sector, en hoe circulariteit en samenwerking het verschil kunnen maken.

Belangenorganisatie Glastuinbouw Nederland verenigt en ondersteunt ondernemers in de glastuinbouw. Welke actuele ontwikkelingen leven er bij jullie achterban?

“Er zijn verschillende ontwikkelingen die we bij Glastuinbouw Nederland met grote belangstelling volgen. Onderwerpen als energie, plantgezondheid, water en arbeid staan altijd hoog op de agenda. Afhankelijk van verschillende factoren intensifieert de aandacht voor een van deze grote thema's. Zo maakt nieuwe Europese regelgeving de gewasbescherming een actueel onderwerp. Om ziekten en plagen in kassen tegen te gaan moeten we zoveel mogelijk biologische middelen gebruiken. We zijn heel ver in biologische bestrijding, maar we zijn er nog niet. De extra aandacht die dit onderwerp momenteel krijgt door de aangepaste regelgeving kan voor een stroomversnelling van oplossingen zorgen. Dat gebeurde ook bij het energieverbruik in kassen, dat het afgelopen jaar door de gevolgen van de oorlog in Oekraïne onder een vergrootglas kwam te liggen. Tuinders waren door de hoge gasprijzen genoodzaakt om te zoeken naar alternatieve – vaak duurzame – oplossingen om hun teelt te kunnen voortzetten. Hoewel de glastuinbouwsector al jaren bezig is met duurzaamheid, zorgden de stijgende gasprijzen voor een stroomversnelling. De hoge gasprijzen zijn natuurlijk geen pretje, maar helpen wél om innovaties aan te jagen.”

In die zin heeft de prijsstijging een positief effect gehad. Met welke innovaties op het gebied van gas zijn onderzoekers momenteel bezig?

“Een van de belangrijkste producten op het gebied van gas waar alternatieven voor nodig zijn, zijn de warmtekrachtkoppelingen (WKK's). Nu gebruiken we nog WKK's die werken op gas. Hiermee produceren we warmte en elektriciteit, ofwel kracht, die in de kas gebruikt worden. Wat niet gebruikt wordt, kan worden teruggeleverd aan het elektriciteitsnet. Per dag kan dat oplopen tot vijftieng procent aan warmte en elektriciteit. Dat is significant! Toch is volledig gasvrij produceren natuurlijk nóg veel beter voor het milieu. Daarom moet er een alternatief ontwikkeld worden voor de WKK-installaties, bijvoorbeeld een WKK op waterstof of op groen

gas. Een andere mogelijke oplossing is geothermie. Daarbij wordt door middel van boringen in de grond duurzame warmte uit de aardbodem gehaald, die kan worden ingezet om energie te winnen. Geothermie levert zelfs zoveel warmte op, dat tuinders hun overige warmte kunnen leveren aan gebouwen in de omgeving. Daarmee vindt deze ontwikkeling, die begon in de tuinbouwsector, nu ook zijn weg naar de bebouwde omgeving. Deze uitwisseling tussen tuinders en de omgeving maakt dat wij als sector een ontzettend belangrijke speler zijn. Toch kunnen we nog niet geheel overgaan op geothermie. Er kan namelijk alleen voldoende warmte worden gewonnen uit diepere, lastig te bereiken aardlagen. Om volledig van fossiele brandstoffen af te kunnen, moeten de methoden van geothermie verder ontwikkeld worden.”

“De uitwisseling tussen tuinders en de omgeving maakt dat wij als sector een belangrijke speler zijn”



Je noemde dat plantgezondheid, energie en water thema's zijn die met grote vuist op de deur staan te kloppen. Hoe zit het met het waterbeleid in Nederland?

“Er komt steeds meer aandacht voor de kwaliteit en de toekomstbestendigheid van water. De vraag of er in de toekomst voldoende water beschikbaar blijft voor mensen, dieren en planten komt steeds vaker op. Op veel plekken in Nederland is het oppervlakte- en grondwater vervuild met medicijnresten of meststoffen. Er zijn vanuit de overheid doelen gesteld om het oppervlakte- en grondwater voor 2027 schoner te krijgen; de Europese Kaderrichtlijn Water. Er mogen vanaf dat jaar dan ook geen meststoffen of andere vuile resten meer terecht komen in het water rondom kassen. Dat is een belangrijk aandachtspunt voor tuinders. De doelen die gesteld zijn leken lang ver weg, maar nu komt 2027 toch ineens snel dichtbij. Daarom is het belangrijk dat tuinders een tandje bijzetten om de doelen te behalen. Tuinders hebben, mede door de waterzuiveringsplicht sinds 2018, al >

heel grote stappen gezet ter verbetering van de kwaliteit van het oppervlaktewater. De komende jaren moeten ze ervoor zorgen dat er geen water uit de kas lekt én dat ze de juiste meetapparatuur gebruiken. Door ons als sector aan de doelen en eisen te houden, zorgen we ervoor dat de gestelde richtlijnen kunnen worden behaald.”

Helder, waterbeleid is dus een belangrijk punt. De glastuinbouwsector is ook sterk met verduurzaming bezig. Wat kun je over dat onderwerp vertellen?

“De eerste grote stap op het gebied van verduurzaming in kassen is water- en energiebesparing. Daarbij kun je, naast de gasvrije alternatieven die ik eerder noemde, denken aan het gebruik van ledverlichting in plaats van traditionele belichting. Dit zijn vanzelfsprekende ontwikkelingen binnen de sector, maar daar stopt de innovatie niet. Sterker nog, daar begint het eigenlijk pas! Zo kunnen de kleuren die in ledlampen zitten invloed hebben op de kleur van gewassen; nuances die met het blote oog amper waarneembaar zijn, maar een groot verschil kunnen maken voor de teelt. Een witte roos moet wit blijven, zonder dat er een rood randje verschijnt door het gebruik van verlichting. Elke ontwikkeling geeft weer nieuwe inzichten. Datzelfde geldt voor bijvoorbeeld het gebruik van schermdoeken in kassen om warmte vast te houden in de kas en op die manier te besparen op energie. Maar, de extra schermen veranderen niet alleen de temperatuur. Ook de luchtvochtigheid en het CO2-gehalte nemen toe. Die extra CO2 kan vanwege de negatieve impact op het milieu niet zomaar uitgestoten worden. Daar moet een oplossing voor gevonden worden, waardoor verder onderzoek vereist is. Elke stap die wordt gezet, roept nieuwe vragen op. Dit komt terug op alle terreinen; energie, gewasbescherming en water. Bij Glastuinbouw Nederland houden we ons hiermee dagelijks bezig.”

Circulariteit wordt regelmatig genoemd als sleutel tot een duurzamere manier van telen. Hoe kijkt Glastuinbouw Nederland naar circulariteit?

“Circulariteit betekent dat producten na gebruik worden ingezet als grondstof voor nieuwe producten. Niet alleen water wordt

gerecicleerd en hergebruikt, maar ook energie. Hoe kunnen we opgewekte energie binnenhouden en er meerdere keren gebruik van maken? In het geval van geothermie profiteren meerdere partijen van de warmte die uit de aardbodem wordt gehaald. Wij noemen dat ook wel een warmterotonde. En dat is slechts een van de vele toepassingen. De reststoffen van de teelt kunnen bijvoorbeeld ook worden gerecicleerd. Zo hebben we eens een test gedaan met de stengels van tomatenplanten en resten van fresa's. Die zijn gebruikt om papier en bouwmaterialen van te maken. Reststoffen uit de tuinbouw op die manier opnieuw inzetten is wat mij betreft de toekomst!”

“Elke stap die wordt gezet, roept nieuwe vragen op. Dit komt terug op alle terreinen; energie, gewasbescherming en water”



Hoe doet Nederland het op het wereldtoneel op het gebied van innovatie?

“Nederland is koploper, dat durf ik wel te stellen! Maar, we zijn niet het enige land dat streeft naar steeds meer innovatie. Veel andere landen proberen ons te evenaren; Israël is goed op weg, en ook Amerika en China doen hun best. En dat is maar goed ook. Ik ben er groot voorstander van om elkaar op te stuwen tot grote hoogte, zeker als je kijkt naar de uitdagingen die we – gezamenlijk – het hoofd moeten bieden. De alsmat groeiende wereldbevolking in combinatie met een beperkte hoeveelheid water betekent dat we onze bronnen wereldwijd slim in moeten zetten, om crises te voorkomen en ervoor te zorgen dat er voldoende voedsel geproduceerd wordt om alle monden te voeden. De glastuinbouw speelt daarin een belangrijke rol. De kennis die we nu al hebben over telen in een gecontroleerde omgeving, in de kas met alle klimaattechnologie, is mondiaal toepasbaar. We hebben de kennis en technieken om in koude dan wel zeer warme landen ook goed te telen. Die kennis kunnen we vermarkten als er vraag is, zelfs voor teelt in de woestijn.”

We zijn als klein land dus groot in het toepassen van innovaties in de glastuinbouw. Hoe zorgen organisaties als Glastuinbouw Nederland en Horticoop ervoor dat we die koploperspositie behouden?

“Het mooie aan de glastuinbouwsector is dat er heel veel wordt samengewerkt. Ik heb gedurende mijn loopbaan bij verschillende sectoren meegekeken, onder andere bij de ruimtevaart en de scheepsbouw. Wat de glastuinbouwsector kenmerkt is dat we echt voorop willen lopen, bijvoorbeeld op het gebied van verduurzaming en de energietransitie. En uit de Voorjaarsnota en Klimaatnota blijkt ook dat de tuinbouw daarin een rol heeft te spelen, onder meer met de genoemde energie die we via de WKK's terugleveren aan de samenleving en het zoeken naar alternatieven voor fossiele brandstoffen. De uitwisseling tussen tuinders en de omgeving maakt dat wij als sector een ontzettend belangrijke speler zijn, waar ook de overheid belang aan hecht. In de Klimaatnota zie je dat er duidelijk belangstelling is voor onze innovaties, en dat men ziet dat die kansen bieden voor veel sectoren in Nederland. Die kansen hadden niet kunnen ontstaan als de tuinbouworganisaties niet bereid waren om nieuwe innovaties en kennis met elkaar te delen. Men beseft dat we elkaar nodig hebben om verder te komen en dat stimuleert kennisontwikkeling. Partijen als Horticoop en Glastuinbouw Nederland zorgen samen voor continue ontwikkeling in de sector, door kennis te blijven delen. Dat is iets om trots op te zijn.”

Waar liggen de grootste kansen?

“De opgaven waar wij in Nederland en in de gehele glastuinbouwsector voor komen te staan zijn dermate groot dat we niet anders kunnen dan de krachten bundelen. We moeten elkaar blijven

opzoeken. Niet alleen binnen de sector, maar ook breder, met bijvoorbeeld universiteiten. Nabij het Westland, van oudsher een centrum van de Nederlandse glastuinbouw, ligt bijvoorbeeld de TU Delft. De universiteit bezit veel kennis over energie en water, maar ook over robotisering en automatisering waar in kassen intensief gebruik van wordt gemaakt. De tuinbouw en universiteit kunnen veel voor elkaar betekenen. We moeten blijven ontdekken, met elkaar!” ■



Behoudt de Nederlandse glastuinbouw de koploperspositie in de wereld? Log in op het Horticoop Community Platform en discussieer mee!



Hort Americas groeit mee met de markt

Aan de andere kant van de oceaan is Hort Americas, een bedrijf in het portfolio van Horticoop, actief in de verkoop van innovatieve tuinbouwbenodigdheden. Ondanks veranderende omstandigheden in de sector bouwt Hort Americas verder aan haar succes, onder andere met uitbreidingen in Canada en Mexico. Aan het woord is Chris Higgins, General Manager van Hort Americas.



© Appharvest, Kentucky USA

Chris, hoe vergaat het Hort Americas?

“We staan sterk, want Hort Americas heeft een aantal zeer goede jaren achter de rug. Toch is 2023 vooral een uitdagend jaar, en een jaar waarin we veel leren. De tuinbouwsector is namelijk razendsnel aan het veranderen. De afgelopen jaren waren investeerders bereid veel kapitaal te investeren, maar door verhoogde rentes, inflatie en uitdagende markten nemen ze inmiddels minder grote risico's. Bovendien ligt de focus nu minder op hoe snel een bedrijf waarin geïnvesteerd wordt kan groeien, en meer op hoe snel een investering winstgevend is.”

De economische ontwikkelingen drukken dus een stempel op het investeringsklimaat in de Amerikaanse tuinbouwsector. Welke impact heeft dat op Hort Americas?

“Momenteel hebben vooral bedrijven, producten en technologieën die weinig kans hebben gehad om aan te tonen dat ze winst opleveren het moeilijk. Over het algemeen zie ik meer moeilijkheden naarmate een oplossing technologisch geavanceerder is. Gelukkig focussen wij ons bij Hort Americas op technologie die al enkele jaren heeft laten zien wat het in huis heeft. We kopen en verkopen alleen producten en diensten die de opbrengst van een oogst kunnen verhogen, bedrijfskosten verlagen of

arbeid reduceren. Led-groeilampen zijn daar een goed voorbeeld van. Die zijn erg in trek en er zijn nog steeds veel marktkansen voor een bedrijf dat tuinbouwkennis, klantenservice en kwaliteitsproducten kan bieden. Wij geloven dat wij dat bedrijf zijn en we geloven dat onze staat van dienst die stelling ondersteunt. Vandaar dat we hebben geïnvesteerd in de verkoop van led-belichting.”

Waar Hort Americas eerst nog alleen in de Verenigde Staten opereerde, zijn jullie onlangs uitgebreid naar Canada en Mexico. Een mooie stap! Kun je hierover vertellen?

“De markt voor ledverlichting is nog altijd aantrekkelijk, en dat geldt niet alleen voor de Verenigde Staten. Ook in andere landen biedt de toepassing van deze technologie oneindig veel mogelijkheden.”



HORT AMERICAS

Chris Higgins

“Als je meer verlichting wil verkopen, is het logisch om uit te wijken naar gebieden waar de zon minder schijnt”

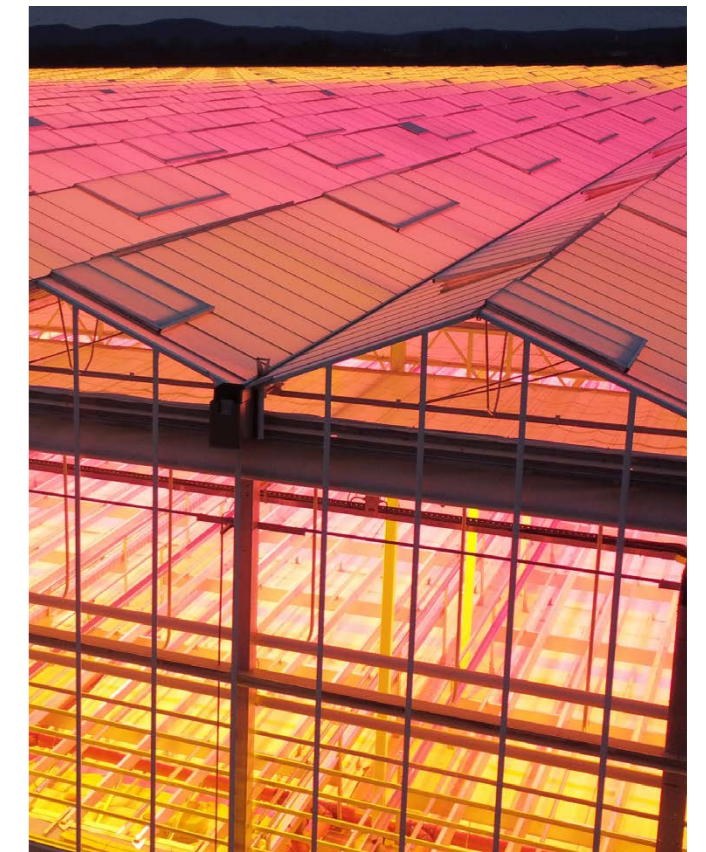


Hort Americas speelt daar graag op in. De stap naar Canada was voor ons een logische. Want, als je meer verlichting wil verkopen, moet je uitwijken naar gebieden waar de zon minder schijnt. Voor ons betekent dat noordwaarts. In Canada ligt onze focus dit jaar op het ontwikkelen van belangrijke relaties met klanten en partners in de sector,

zodat we onze plek vinden in de bloeiende Canadese tuinbouwsector. In Mexico hebben we een andere benadering. Daar richten we ons voorlopig niet op de verkoop van producten, maar op het aanbieden van educatie. Met uiteenlopende online en offline cursussen en consultancy, helpen we telers de wetenschap achter hun productieproces te begrijpen. Onze focus verschilt dus per land, maar in beide gevallen kijk ik ernaar uit om de samenwerking met onze lokale partners te verstevigen!”

Volop kansen, dus! Je noemde al dat jullie afgelopen tijd ook veel geleerd hebben. Welke lessen neem je mee in toekomstige besluiten?

“In een veranderende markt is het belangrijk om flexibel te zijn en je aan te kunnen passen. Voorheen namen we snelle, grote stappen. Nu doen we dat nog steeds, maar gaan we bewuster met de kosten en risico's om. Wat we de afgelopen twee à drie jaar hebben geleerd, helpt ons om meer gefocust te zijn op onze klanten, en service te bieden op een manier die past bij de economische tijdgeest. Het helpt daarbij dat we een klein, wendbaar team hebben en toegewijde partners zoals GE Current, Grodan en Agrofast. Bovendien blijven we geïnteresseerd aan ons bedrijfsmodel, dat zo is ingericht dat we kunnen meegroeien met de markt. Vandaar dat we blijven investeren!” ■



Leden in de spotlight:

Vijf vragen aan **Frits Mostert**, mede-eigenaar van Kwekerij Mostert Nieuwerkerk BV.

Frits, hoelang zit je al in het vak?

“Ik stam uit een echte kwekersfamilie. Wij zijn al zo'n 150 jaar actief in de tuinbouw. Mijn betovergrootvader heeft onder andere in 1915 een grote rol gespeeld bij de oprichting van de groenteveiling in Rotterdam. Nu kweken we al generaties lang verschillende soorten groene kamerplanten bij ons familiebedrijf Kwekerij Mostert. Ik ben er in 1980, na het behalen van mijn havodiploma, aan de slag gegaan. In 1994 nam ik het stokje over van mijn vader. Sinds 2017 werken mijn vier zoons ook bij het bedrijf, daar ben ik erg trots op!”

Wat vind je het leukst aan jouw vakgebied?

“De combinatie van natuur en techniek spreekt mij het meest aan. Ik ben dagelijks veel met de natuur bezig om de planten zo optimaal mogelijk te laten groeien. Om dat biologische proces te optimaliseren maken we gebruik van allerlei technische oplossingen en automatisering in de kassen. Zo maken we onder meer gebruik van een door camera's gestuurde machine om de Schefflera's machinaal te stokken. Ik vind het leuk om actief bezig te zijn met techniek. Dat was vroeger al zo! Als jongen van zeven sleutelde ik al aan brommers.”

Wat is de grootste uitdaging in het vakgebied?

“Onze grootste uitdaging is om exotische plagen onder controle te houden, voornamelijk de pepertrips die zich in snel tempo verspreiden. Om deze trips te bestrijden proberen we zoveel mogelijk biologische stoffen te gebruiken. Helaas blijken deze biologische middelen niet altijd sterk genoeg, en ontkomen we er niet aan om alsnog chemische bestrijdingsmiddelen in te zetten. De overheid heeft beperkingen ingesteld op het gebruik van chemische

middelen. Dat maakt het lastiger om pepertrips te bestrijden. Nieuwe plagen zoals deze zijn een grote uitdaging voor de toekomst.”

Hoe houd je je bezig met verduurzaming?

“We hebben zo'n 200 zonnepanelen en zijn van plan om er nog meer toe te voegen. Als we willen uitbreiden in zonnepanelen is het ook belangrijk om te investeren in een verzwaring van onze stroomaansluiting. Daarmee verhogen we onze netcapaciteit. Dat zullen we ook nodig hebben als we duurzaam willen gaan verwarmen door middel van een warmtepomp en aquathermie. Onze kassen worden dan verwarmd met warmte uit een nabije waterbron. We willen op termijn natuurlijk zo CO2-neutraal mogelijk produceren.”

Hoe word je volgens jou een goede ondernemer?

“Ik denk dat het ondernemerschap in de eerste plaats in je bloed moet zitten. Maar, ook dan gaat het erom dat je kansen ziet en een sprong in het diepe durft te wagen. Zo hebben mijn zoons vernieuwingen doorgevoerd sinds ze bij de kwekerij werken, zoals het opzetten van een webshop waarop onze planten door heel Europa worden verkocht. Ik ben blij dat ik mijn ondernemerservaring op mijn kinderen kan overbrengen en hen tips kan geven. Ze hebben niet alleen veel geleerd doordat ze in het bedrijf zijn opgegroeid, maar ook door aan de keukentafel de nodige onderwerpen en uitdagingen te bespreken. Als tuinder heb je de luxe dat je altijd bij je gezin kunt aanschuiven tijdens de maaltijden. Vroeger discussieerden we al over van alles en nog wat aan de keukentafel, en dat doen we nu nog steeds!” ■



Frits Mostert in zijn kwekerij

KORT NIEUWS

Horticoop Technical Services breidt uit naar Venlo

In het Limburgse Venlo prijkt aan de Faunalaan 30 sinds vorig jaar het logo van Horticoop Technical Services BV (HCTS) op de gevel waar voorheen Codema irrigatie en installatietechniek huisde. Met het in dienst nemen van een groot aantal medewerkers van het in mei 2022 failliet verklaarde Codema, investeerde Horticoop in de tuinbouwtechniekactiviteiten van de coöperatie. Het pand werd gehuurd, de voorraden werden overgenomen en de telefoonlijnen werden weer opgezet. Tom Zwijsen, Directeur HCTS, en Ben Hoogendoorn, Manager Verkoop HCTS, zijn enthousiast over de kansen die deze uitbreiding van activiteiten biedt.

Tom: "HCTS heeft door de uitbreiding veel nieuwe technisch specialisten verwelkomt in het team. Daarnaast is er, met de toevoeging van Venlo aan de bestaande locaties in Bleiswijk en Klazienaveen, een mooie landelijke spreiding van HCTS-vestigingen ontstaan. En dat niet alleen. De locatie plukt ook de vruchten van haar gunstige ligging nabij de grens met onze oosterburen, waardoor de Duitse markt binnen handbereik ligt en ook Oostenrijk en Zwitserland een stuk toegankelijker zijn."

Ook het Venlose pand kan op goedkeuring rekenen. Ben: "De oudere HCTS-panden stammen uit de tijd van groothandels, en zijn inmiddels te groot om optimaal te functioneren. Het pand in Venlo, daarentegen, biedt dankzij de praktische inrichting de mogelijkheid om op een efficiënte manier te opereren. Dit zorgt voor een gestroomlijnde werkomgeving waardoor processen soepel verlopen en doelen effectief kunnen worden bereikt. Kortom, de locatie in Venlo is een waardevolle aanwinst voor Horticoop Technical Services!"



Horticoop was aanwezig bij de F&A Next Conferentie

F&A Next Conferentie brengt voedsel- en agrarische innovatie samen in Wageningen

In mei was Wageningen het bruisende toneel van de jaarlijkse F&A Next Conferentie, waar voedsel- en agrarische innovators, investeerders en start-ups uit de hele wereld samenkwamen. Dit tweedaagse evenement, gehouden op de campus van Wageningen University & Research, stond in het teken van het versnellen van baanbrekende innovaties in de voedsel- en agrarische sector. De conferentie bood een platform voor inspirerende sprekers, paneldiscussies en netwerkmogelijkheden. Innovatieve start-ups presenteerden hun revolutionaire ideeën aan een geïnteresseerd publiek van investeerders en industrie-experts. Verschillende thema's zoals alternatieve eiwitbronnen, circulaire landbouw, precisielandbouw en duurzaam voedselsysteembeheer stonden daarin centraal.

Als investeringscoöperatie kon Horticoop natuurlijk niet ontbreken bij dit event. Wilco Schoonderbeek nam de rol van moderator op zich tijdens een van de paneldiscussies en kijkt tevreden terug op een geslaagde bijeenkomst: "Controlled Environment Agriculture (CEA) heeft het de afgelopen periode moeilijk gehad, met name door de hoge energiekosten. Tegelijkertijd is de roep om voedselzekerheid, met een efficiënt gebruik van grondstoffen en oog voor het klimaat, groter dan ooit tevoren. In het panel hebben we een goede uitwisseling van kennis en ideeën gehad over hoe CEA kan helpen bij het aangaan van deze uitdagingen. Het belang van samenwerking en investeringen in duurzame oplossingen werd benadrukt, om wereldwijde uitdagingen op het gebied van voedselvoorziening samen aan te pakken. Een boodschap waar Horticoop zich uiteraard volledig in kan vinden!" De F&A Next Conferentie bewees opnieuw een belangrijk platform te zijn voor innovaties in de voedsel- en agrarische sector.

Foto's uit het archief

Horticoop werd meer dan een eeuw geleden opgericht en kent een rijke geschiedenis met bedrijven die, soms al van generatie op generatie, lid zijn van de coöperatie. Die geschiedenis is gelukkig in beeld gevangen. Horticoop dook de archieven in en vond deze historische foto's die een inkijkje geven in de tuinbouwsector van weleer.



1



2



3



4

1. Horticooplid Wim Meeuwsen poseert met zijn familie op Het Zand
2. In 1967 maakten woonhuizen plaats voor nieuwe kassen.
3. De bakkenplek van Damen, die zich op Het Zand bevond.
4. Handmatige besproeiing van de geraniums bij kwekerij Lanter



Heeft u zelf ook foto's in uw archief die laten zien hoe het werk vroeger werd verricht en hoe de tuinbouwsector zich door de jaren heen heeft ontwikkeld, en deelt u die graag met andere leden? Laat het weten via deze QR-code! Wie weet ziet u uw foto's, samen met hun verhaal, terug in een volgende editie van BLAD.

De bedrijven van Horticoop

Een overzicht van de gevarieerde portefeuille van de investeringscoöperatie

Horticoop beheert een kleurrijk portfolio van bedrijven die allemaal een unieke bijdrage leveren aan een duurzame en toekomstgerichte tuinbouwsector. Welke bedrijven dat zijn, leest u hier.



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 p.24](#)



HORTICOOP
TECHNICAL SERVICES

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.



Lensli

Lensli is een vooraanstaande producent van hoogwaardige substraten voor de tuinbouw in binnen- en buitenland, waarbij alle segmenten en teelten in de branche worden bediend. Voor welke teelt de substraten ook geproduceerd worden, consistente kwaliteit staat altijd voorop. Het toegewijde team van specialisten heeft een enorme gedrevenheid om precies die substraatsamenstelling aan te bieden die een teelt helpt succesvol te maken.



HÖRLE TORV AB

Hörle Torv

Veenderij Hörle Torv, gevestigd in Hörle, Zweden, heeft een lange geschiedenis en uitgebreide expertise in de turfsector. Het veenmosveen van Hörle Torv vormt, door zijn unieke eigenschappen, een essentieel onderdeel van de substratenlijn van Lensli.



GÄRTNEREINKAUF

Gärtnerereinkauf Münchingen

Het Zuid-Duitse bedrijf Gärtnerereinkauf Münchingen (GEM) levert zijn uitgebreide assortiment van potgrond, meststoffen, potten en overige (technische) producten voornamelijk aan potplantbedrijven en tuincentra. Bovendien verkoopt het bedrijf retailproducten aan consumenten. En met succes: dankzij hun kennis, flexibiliteit en efficiënte logistiek is GEM de afgelopen jaren aanzienlijk gegroeid.



holimco

Holimco

Holimco is gevestigd in het Franse Villevêque bij Angers. Het bedrijf is met een specialisme in tuinbouwartikelen en tuinbouwtechniek uitgegroeid tot een autoriteit in de Franse tuinbouwsector. Met behulp van een breed scala aan machines, robots en apparatuur helpt het bedrijf de groei van gewassen en een vruchtbare teelt te bevorderen. Met meer dan 70 jaar ervaring heeft Holimco waardevolle kennis vergaard om bij te dragen aan de verduurzaming van de sector.



Blue Radix

Blue Radix is marktleider in Autonoom Telen, de techniek waarbij kunstmatige intelligentie menselijk handelen kan overnemen. Het bedrijf creëert AI-toepassingen voor bijna alle dagelijkse activiteiten in kassen. Daarmee biedt het oplossingen voor de wereldwijde uitdagingen die gepaard gaan met de toenemende vraag naar gezond en veilig voedsel door de groeiende wereldbevolking. De AI-toepassingen van Blue Radix geven telers de mogelijkheid hun kennis en ervaring zo efficiënt en effectief mogelijk in te zetten. Blue Radix is in 2023 aan het portfolio van Horticoop toegevoegd. [Zie ook p.14](#)



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. [Zie ook p.36](#)



HORTICOOP
SCANDINAVIA A/S

Horticoop Scandinavia

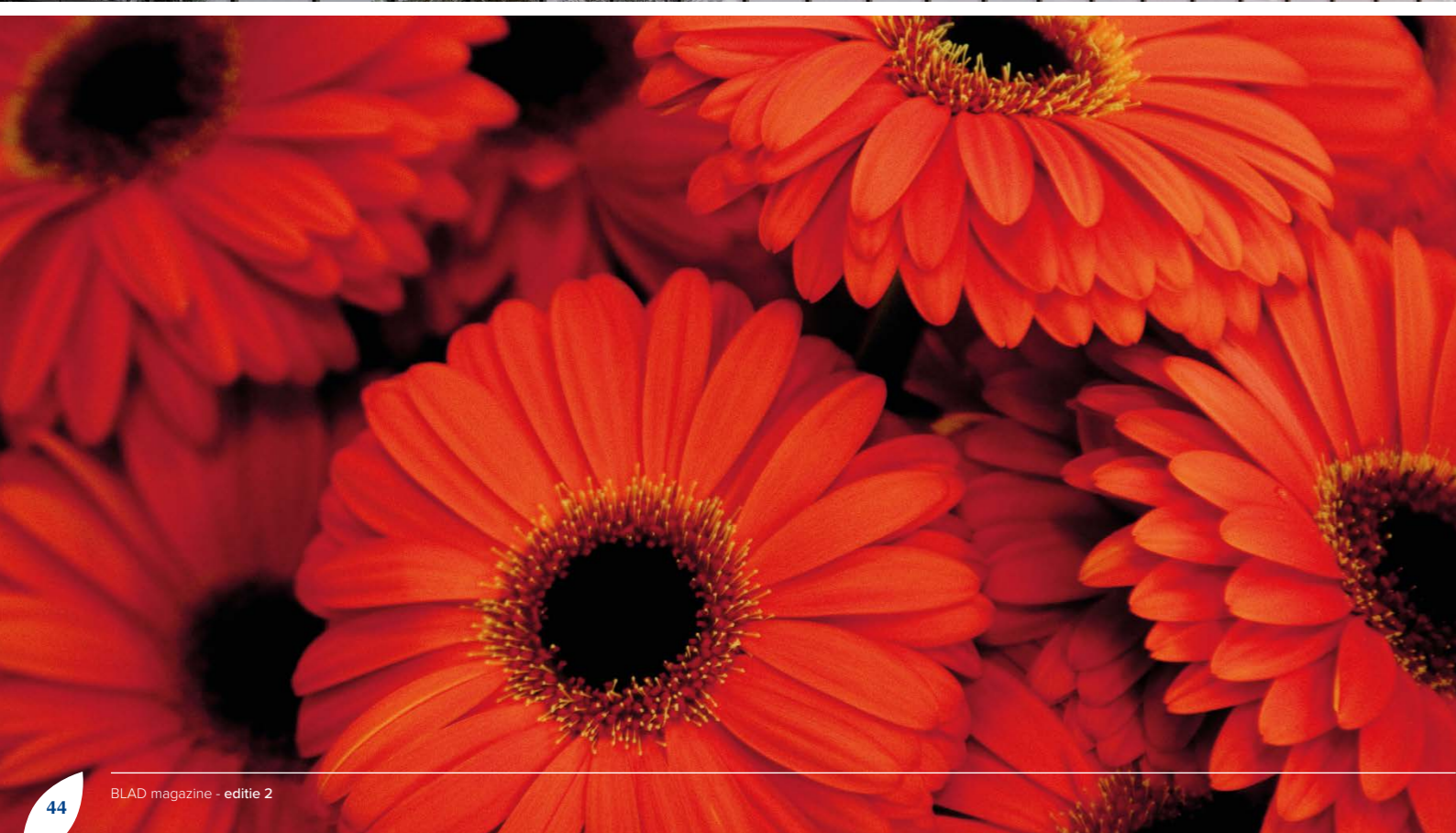
Horticoop Scandinavia is dé plek voor kwekers in Denemarken, waar zij alle benodigde producten voor hun productieproces kunnen vinden. De belangrijkste afnemers zijn potplantkwekers in Denemarken, Zweden, Noorwegen en Finland. Met de schat aan kennis die de teamleden bezitten, onderscheidt het kleine,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



Skytree

Skytree ontwikkelt en implementeert innovatieve oplossingen voor CO2-vermindering en duurzaamheid. Als pionier in de strijd tegen klimaatverandering streeft het ernaar een positieve impact op het milieu te maken. Om CO2-uitstoot te verminderen en compenseren gebruikt Skytree de Direct Air Capture (DAC)-technologie, waarmee CO2 uit de lucht wordt opgevangen door middel van een filtersysteem. Deze technologie speelt een cruciale rol in het bevorderen van milieuvriendelijke praktijken en het bouwen van een groenere toekomst. Horticoop verwelkomt Skytree in 2023 in het bedrijvenportfolio. [Zie ook p.20](#)

Jaarcijfers 2022



Geconsolideerde winst- en verliesrekening over 2022

	2022	2021
	x €1.000	x €1.000
Netto-omzet	162.055	142.575
Overige bedrijfsopbrengsten	514	510
Som der bedrijfsopbrengsten	162.569	143.085
Kosten van grond- en hulpstoffen	116.945	100.800
Personeelskosten	21.383	18.242
Afschrijvingen op immateriële en materiële vaste activa	4.489	4.222
Overige bedrijfskosten	15.439	14.102
Som der bedrijfslasten	158.256	137.366
	4.313	5.719
Rentelasten	249	272
Resultaat voor belastingen	4.064	5.447
Belastingen	-1.167	-2.059
Aandeel niet-geconsolideerde deelnemingen	654	204
Aandeel van derden in het resultaat	-1.000	-583
Groepsresultaat na belastingen	2.551	3.009

Geconsolideerde balans per 31 december 2022

(voor verwerking voorstel resultaatbestemming)

Activa

	2022	2021
Vaste activa	x €1.000	x €1.000
Immateriële vaste activa	12.040	13.088
Materiële vaste activa	22.520	23.844
Financiële vaste activa	1.595	1.936
Totaal vaste activa	36.155	38.869
Vlottende activa		
Vorraden	17.801	17.155
Handelsdebiteuren	11.915	10.105
Vorderingen	2.912	4.745
Liquide middelen	11.325	17.435
Totaal vlottende activa	43.953	49.441
Totaal activa	80.108	88.309

Passiva

	2022	2021
Eigen vermogen	x €1.000	x €1.000
Eigen vermogen	54.585	52.030
Solvabiliteit	65,4%	59,2%
Aandeel derden	1.955	2.434
Groepsvermogen	56.540	54.464
Voorzieningen	1.461	1.874
Langlopende schulden	4.103	7.960
Kortlopende schulden	18.004	24.011
Totaal passiva	80.108	88.309



Kerncijfers

Omzet netto
x € 1.000

2022	162.055
2021	142.575
2020	141.440
2019	129.432
2018	186.022

Resultaat na belasting
x € 1.000

2022	2.551
2021	3.009
2020	3.566
2019	-1663
2018	2.361

Eigen vermogen
x € 1.000

2022	54.585
2021	52.030
2020	48.818
2019	45.433
2018	47.082

Solvabiliteit Eigen vermogen/
Balanstotaal

2022	68,1%
2021	58,9%
2020	56,5%
2019	61,5%
2018	57,7%

EBITDA
x € 1.000

2022	8.802
2021	9.941
2020	12.510
2019	7.046
2018	13.327

Operationele kasstroom
x € 1.000

2022	-447
2021	11.466
2020	12.221
2019	7.736
2018	8.765

Aantal leden

2022	379
2021	383
2020	394
2019	394
2018	510

Aantal werknemers gemiddeld

2022	286
2021	288
2020	350
2019	348
2018	374



Jaarcijfers 2022

Toelichting op de cijfers van 2022

CFO Hend van Ravestein geeft een toelichting op de ontwikkelingen en de financiële uitkomsten van 2022. Een overzicht van de jaarcijfers en kerngetallen vindt u op pagina 40-45 van dit magazine.



Desinvesteringen van activiteiten

Hend: "Als investeringscoöperatie richt Horticoop zich op activiteiten die de ontwikkeling van moderne en duurzame technieken in de tuinbouwsector bevorderen. Daarom nemen we Horticoops bedrijvenportfolio onder de loep en nemen we afscheid van activiteiten die niet langer aansluiten bij de strategie." Dat leidde ertoe dat in 2022 het 75%-aandelenbelang in Horticoop Andina S.A. in Ecuador werd verkocht, net als het 50%-belang in Twenthe Fleur Beheer B.V. Net na jaareinde, op 2 januari 2023, verkocht Horticoop zes Welkoopwinkels aan een externe partij.

Hend: "Ook werd eind 2022 een intentie-overeenkomst gesloten met een geïnteresseerde koper voor onze Duitse groothandels-onderneming Gärtnereinkauf Münchingen GmbH, waarin Horticoop een 85%-aandelenbelang heeft. Naar verwachting wordt dit verkoopproces in 2023 afgerond."

Omzetontwikkeling

De geconsolideerde netto-omzet van Horticoop is in 2022 met 13,7% gestegen tot € 162,1 miljoen, in vergelijking met € 142,6 miljoen in 2021.

(x € 1.000)	2022	2021
Nederland	57.600	51.325
Overige EU	57.614	59.140
Overige landen	46.841	32.110
Totale omzet	162.055	142.575

Hend: "Bovenstaande tabel toont de omzetontwikkeling per geografisch segment. Door de ontwikkeling op energie- en grondstofmarkten en veranderingen in transportkosten zijn de inkooprijzen overal gestegen. Die stijgingen heeft Horticoop deels kunnen doorberekenen in de verkoopprijzen, wat heeft bijgedragen aan de totale gerealiseerde omzetstijging. In Nederland is de omzet daarnaast ook gestegen door de overname van een deel van de techniekactiviteiten van Codema in Venlo." In Denemarken daalde de omzet ten opzichte van het zeer succesvolle jaar 2021. Dat komt voornamelijk door de gestegen stroomrijzen, afname van led-projecten en de sterke productiedaling in belichte teelten. In overige landen werd, ondanks de verkoop van Horticoop Andina S.A., een omzetstijging gerealiseerd. Hend licht toe: "Dit komt door een verdubbeling van de omzet van Hort Americas, waar de afgelopen twee jaar een zeer succesvolle groei plaatsvond op het gebied van led-projecten."

Resultaat

Hend: "We hebben 2022 afgesloten met een nettowinst na belastingen van € 2,6 miljoen. In 2021 bedroeg de nettowinst € 3,0 miljoen. Het resultaat is iets lager dan waar we voor 2022 op ingezet hadden, maar gezien de ontwikkelingen in de sector en de wereld om ons heen zijn we niet ontevreden."

Balans

Het balanstotaal nam in 2022 af en kwam uit op € 80,1 miljoen ten opzichte van € 88,3 miljoen in 2021. Het eigen vermogen is ultimo 2022 door toevoeging van het resultaat toegenomen tot € 54,6 miljoen. De solvabiliteit – het eigen vermogen uitgedrukt als percentage van de totale activa – is 68% (2021: 59%).

Kasstroom en financiering

De totale kasstroom over 2022 was € 6,1 miljoen negatief. "Dit komt vooral door toename van het werkkapitaal. Bij de meeste bedrijven zijn voorraadposities gestegen door prijsstijgingen en langere of onzekere levertijden. Ook was er bij Hort Americas per saldo een toename in het werkkapitaal door de led-projecten. Daarnaast is regulier en extra afgelost op leningen. In 2022 werd ruimschoots voldaan aan de bancaire convenanten. Naar verwachting geldt dit ook voor 2023", aldus Hend.

Investeringsstrategie

Hend: "Hortcoops investeringsstrategie heeft de komende jaren een belangrijke invloed op de ontwikkeling van de financiële resultaten, posities en kasstromen. We verwachten een positieve ontwikkeling van omzet en resultaat door te investeren in bestaande en nieuwe bedrijven. Voor toekomstige investeringen zullen we voor een deel eigen liquiditeit aanwenden en externe financiering aantrekken. Het is onze ambitie om de komende twee jaar tenminste 35 miljoen euro te investeren in acquisities." Inmiddels zijn de eerste twee investeringen in innovatieve start-ups in 2023 gerealiseerd en heeft Horticoop Skytree en Blue Radix in haar portfolio verwelkomd.

Verwachtingen komend jaar

Hend: "We zetten voor 2023 in op resultaatgroei in onze substraat-, techniek- en coatingsactiviteiten. Maar, de ontwikkelingen in de sector, de globale economische ontwikkelingen en de voortdurende oorlog in Oekraïne maken voorspellingen onzeker. De uitvoering van de investeringsstrategie, waarbij zowel investeringen als desinvesteringen een rol spelen, kunnen grote invloed hebben op het resultaat van de coöperatie. We volgen de ontwikkelingen in de markt op de voet, zodat we op koers blijven om van 2023 wederom een succesvol jaar te maken!" ■



Horticoop wenst u een fijne zomer!

Of u nu op reis gaat, thuis van een vakantie geniet óf in de zomermaanden een passend muziekje wil opzetten in de kassen... met deze Horti-hits komt u dit seizoen goed door!

- 1 **Tomatenplukker – DJ Maurice**
- 2 **Daisies – Katy Perry**
- 3 **Kiss from a rose – Seal**
- 4 **Let it grow – Eric Clapton**
- 5 **Flowers – Miley Cyrus**
- 6 **Een hete nacht in een kouwe koelcel – Kromme Jongens**
- 7 **The rose – Bette Midler**
- 8 **Some like it hot – The Power Station**
- 9 **Here comes the sun – The Beatles**
- 10 **Every rose has its thorn – Poison**



HORTICOOP
SAMEN GROEIEN

www.horticoop.nl