

BLAD



Een uitgave van investeringscoöperatie Horticoop

Jaargang 5 - **Editie 7**



Hack-proof oogsten door digitale weerbaarheid

Horticoops handelsdebuut

Robotica

Van belofte naar praktijk



HORTICOOP
SAMEN GROEIEN

Inhoudsopgave

Biologisch in bloei bij Florensis Cut Flowers	4
HCTS bundelt krachten met Boekestijn Elektrotech Aandelenovername	8
Van belofte naar praktijk Robotica in de kas	10
Slagvaardig, vol expertise en trouw aan Horticoop	12
“Onzekerheid is de enige zekerheid die we hebben in Amerika” De Noord-Amerikaanse tuinbouwsector: never a dull moment	14
Balans tussen groei en groen Terugblik op inspirerende Iedendag bij Royal Cosun	16
Maak kennis met de nieuwe ledenraadsleden	20
De eerste participatieronde. Wat hebben we ervan geleerd? Een terugblik op een historische start	23
De voordelen van een Horticoop-lidmaatschap Leden aan het woord	24
Hack-proof oogsten Digitale weerbaarheid voor telers	26
HortiScience Innovation Center Een broedplaats voor innovatie	28
Horticoop investeert in circulaire meststoffen van Anorel	31
Even voorstellen: Reinier van Doorn	32
Horticoops leestips	33
De bedrijven van Horticoop	34
Zoek de 9 verschillen	36

Coverbeeld: *Loet Rummenie, HortiScience Innovation Center*

Voorwoord

Innovatie en vooruitgang in de tuinbouwsector staan centraal in deze nieuwe editie van BLAD. Als investeringscoöperatie zien we veel innovatieve ideeën voorbijkomen. We merken dat bedrijven in de sector hiervoor openstaan, maar tegelijkertijd kritisch zijn als het gaat om de praktische toepassingen. In deze uitgave leest u hoe vernieuwende ambities naar tastbaar resultaat in de kas vertaald kunnen worden. En welke nieuwe risico's de technologische ontwikkelingen in onze sector met zich meebrengen. Zo duiken we in de wereld van cybersecurity in de kas. De tips van Cyberweerbaarheidscentrum Greenport helpen u hopelijk op weg om uw bedrijfsvoering te beschermen in een tijd waarin kassen steeds digitaler worden.

Natuurlijk hebben we ook deze editie aandacht voor de bedrijven uit onze portefeuille. We richten de schijnwerpers in het bijzonder op de meest recente investering in het Belgische bedrijf Anorel (december 2025) en de belangrijke investering die we met Horticoop Technical Services hebben gedaan in het bedrijf Boekestijn. Een hele mooie stap voor HCTS! Minstens zo belangrijk zijn onze leden. Want, zonder leden geen boeiende en bloeiende coöperatie. We nemen een kijkje bij de geavanceerde sorteerrobots van Florensis Cut Flowers B.V. en blikken terug op de ledenbijeenkomst bij Royal Cosun, die niet alleen bijzonder was vanwege de inspirerende omgeving, maar ook door de verkiezing van de nieuwe ledenraadsleden. Wie dat zijn leest u op pagina 20. Ook stellen we u voor aan de nieuwe Raad van Commissarissen, die u meeneemt in hun ideeën over onze coöperatie. Tot slot kijken we terug op de eerste handelsronde van participaties en delen we de belangrijkste lessen die we hieruit als investeringscoöperatie trekken. Een leerproces waarover we graag transparant zijn.

Ik wens u veel leesplezier en inspiratie toe met BLAD!

Patrick Groeneveld
Algemeen Directeur Horticoop



Colofon

Coördinatie
La Plume Media B.V.

Redactie
La Plume Media B.V.
Aniecke van Litsenburg
Charlotte van Liebergen
Jamie Aijpassa
Léonie Sanders
Mara van Gameren
Milou Alkema
Sanne Jurgens
Saskia van de Sanden
Suzanne Lemmen
Veerle Focke

Productie
La Plume Media B.V.
Shirley de Vries

Vormgeving
La Plume Media B.V.
Amrita Bawa

Fotografie
David Brand
Studio Flabbergasted

Drukwerk
RAD, Dordrecht

Biologisch in bloei bij Florensis Cut Flowers

Horticoop
lid

Florensis Cut Flowers B.V., Europa's grootste producent van zaadgekweekte jonge planten voor de productie van snijbloemen, is naar eigen zeggen 'helemaal op de biologische toer'. Vanuit de productielocatie in Rijsenhout wordt dagelijks gezocht naar manieren om de sierteelt te innoveren en te verduurzamen. Van geavanceerde sorteerrobots tot chemievrijer telen: als het aan Manager Operations Roy van Heesch ligt, is dit slechts het begin.

Roy van Heesch

Als Florensis Cut Flowers B.V. zijn jullie onderdeel van het overkoepelende Florensis. Jullie richten je op een andere tak van sport dan de hoofdvesting in Hendrik-Ido-Ambacht. Wat is jullie specialisatie?

“Het overkoepelende Florensis houdt zich bezig met veredeling, productie en verkoop van stekken en planten voor kwekers. Daarbij gaat het voornamelijk om jonge planten voor pot en bedding. In 2009 werden we onderdeel van Florensis en kregen we de naam Florensis Cut Flowers B.V., kortweg FCF. Daarmee veranderde onze bedrijfsnaam, maar niet onze focus. Die ligt nog altijd op (zomer)snijbloemen. FCF is inmiddels uitgegroeid tot Europa's grootste leverancier van jonge planten van (zomer)snijbloemen uit bloemzaad. Onze productielocatie en het verkoopkantoor bevinden zich in Rijsenhout, vlakbij Schiphol. Hier vind je onze kwekerij en zaailijnen. Wij leveren aan kwekers in heel Nederland, en daarnaast exporteren we ongeveer de helft van onze geproduceerde plantjes naar buitenlandse klanten. Uit deze jonge planten kunnen kwekers vervolgens prachtige snijbloemen laten groeien, zoals de populaire Lisianthus.”

Ondanks de populariteit van snijbloemen heeft de sierteeltsector te maken met een toenemende maatschappelijke vraag naar verantwoorde teeltmethoden. Hoe dragen jullie bij aan deze ontwikkeling?

“De noodzaak om verantwoord te telen is het gesprek van de dag. Niet alleen in de sierteeltsector, maar in alle sectoren. Consumenten zijn zich meer dan ooit bewust van de manieren waarop bepaalde producten tot stand komen, en hoe duurzaam dat proces is. De sector heeft daarin een verantwoordelijkheid, maar het begint bij onszelf. Daarom hebben we bij FCF een aantal langetermijndoelstellingen op duurzaamheid geformuleerd. Een daarvan is het reduceren van de CO2-uitstoot met 25%. Om dat te bereiken voorzien we de kwekerij van ledverlichting. Ledverlichting vermindert de stroombehoefte en het stroomverbruik aanzienlijk, en zorgt ervoor dat we de warmtekrachtkoppeling (WKK) minder hoeven te draaien. We zijn jaren geleden al stapsgewijs begonnen met de overgang naar ledverlichting, en in 2025 hebben we er echt werk van gemaakt. Door de overstap gefaseerd door te voeren, zijn risico's in de gewasgroei en de operatie beperkt.

Op dit moment wordt onze kwekerij hybride verlicht door een combinatie van traditionele lampen en ledlampen. Een goede ontwikkeling, al is het einddoel natuurlijk om volledig over te stappen op led! Daarnaast zijn we bezig met een groot restwarmteproject. Samen met een aantal nabijgelegen tuinbouwbedrijven hebben we een coöperatie opgericht waarmee we restwarmte gaan gebruiken van een groot datacenter uit de buurt. Ook daarmee verminderen we onze afhankelijkheid van de WKK, en reduceren we onze CO2-uitstoot.”

Naast de CO2-uitstoot zijn jullie bezig om andere milieubelastende werkprocessen te verminderen. Zo experimenteren jullie volop met biologische gewasbeschermingsmiddelen. Hoe gaat dit?

“Bij FCF buigen we ons constant over duurzaamheidsvraagstukken, vaak nog voordat de wetgeving daarom vraagt. Bijvoorbeeld als het gaat om het veelvuldig gebruik van chemische gewasbeschermingsmiddelen. Alle vestigingen van Florensis hebben zich eraan gecommitteerd om het gebruik van chemie te reduceren, en ik ben er trots op dat FCF het hoogst scoort op deze doelstelling. We gebruiken maar liefst 80% minder chemische middelen ten opzichte van het referentiejaar 2020. Wij zijn dus helemaal op de biologische toer, al blijft het soms een zoektocht. Het is onze keuze om chemievrijer te telen, en het is soms lastig onze klanten ervan te overtuigen dat het de beste keuze is. Chemische gewasbestrijding is simpelweg nog onlosmakelijk verbonden met veel werkprocessen in onze sector. Daarnaast biedt het zekerheid, omdat je – grotendeels – weet welke resultaten je kunt verwachten. Waarom zou je daar verandering in aanbrengen? Zeker als het gebruik van biologische middelen nog veel trial and error is. Toch geloven wij in een meer biologische toekomst. En dat betekent dat we een brug moeten slaan tussen huidige en nieuwe denkbeelden om de beste producten te garanderen. Want als wij goede biologische schimmels meegeven aan onze planten om ze sterker te maken, maar kwekers vervolgens chemische middelen toevoegen die onze schimmels doden, dan wordt onze bijdrage tenietgedaan. Daarom is het belangrijk dat we in de sector op één lijn zitten.” >



Wij geloven in een meer biologische toekomst. Dat betekent dat we een brug moeten slaan tussen huidige en nieuwe denkbeelden.

– Roy

Op de productielocatie van Florensis Cut Flowers in Rijsenhout groeien bloemzaden uit tot jonge planten

Jullie maken je dus hard voor de overgang naar een biologische kas. Dat gaat met vallen en opstaan. Hoe ziet dat er in de praktijk uit?

“In onze kas hebben wij veel last van vliegjes, zoals Scatella, die invloed hebben op onze stekken. Voorheen gebruikten we daar een specifiek chemisch bestrijdingsmiddel voor, maar toen dat middel uit de schappen verdween, besloten we van de nood een deugd te maken. Een deel van ons bedrijf ging over op biologische oplossingen, het andere deel bleef gebruikmaken van alternatieve chemische oplossingen. Op die manier konden we uitproberen wat werkt, en wat niet, met de zekerheid dat een deel van de teelt niet beïnvloed zou worden. Je kunt immers niet altijd direct succesvol zijn. Daarom is testen zo belangrijk, en de bereidheid om daarin te investeren. Samen met onze Research & Development-afdeling zijn we op zoek naar methoden die voor ons het beste werken. We werken daarbij ook samen met leveranciers van biologische middelen. Om terug te komen op het voorbeeld van de Scatella: door te testen met verschillende bacteriën, schimmels, oliën, en biologische vijanden zoals een mijt zetten we onze zoektocht voort. Daarnaast zijn er andere grote uitdagingen die onderzoek vereisen. Zo doen we onder meer klimaattests in de kas, en proberen we de weerbaarheid van onze planten te versterken. Hiervoor zetten we op kleine schaal *indoor farming* in, waarbij we daglichtloos telen. Dat kost minder energie, én het gebrek aan licht van buiten maakt het de ideale proefkas voor experimenten.”

Minder chemie is een mooi streven, en iets waar jullie andere bedrijven, en jullie klanten, mee willen inspireren. Is volledig chemievrij een haalbare doelstelling?

“Het gebruik van chemie is een doodlopende weg. Vroeg of laat komt er een moment dat er – vanuit de consument, of vanuit de overheid – eisen worden gesteld. Het zou jammer zijn als we als sector dan pas aan de slag gaan. Tegelijkertijd realiseer ik me dat het voorlopig nog niet haalbaar is om helemaal van chemische middelen af te stappen. Zelfs als we grotendeels zonder chemische middelen telen, zal de overstap naar volledig chemievrij uitdagend zijn. Bijvoorbeeld door de tijd die nodig is om gewassen weerbaarheid en resistentie te laten opbouwen tegen ziekten en plagen. Waar telers soms een jaar werken aan een gewas, gebruiken wij bij FCF enkel kiemen. Dat maakt het proces dat wij met de plant doormaken veel korter. Met een kortere tijdspanne grijp je sneller naar snelwerkende chemische middelen, want we kunnen de jonge planten natuurlijk niet besmet uitleveren. Biologische methoden hebben echter veel voordelen. Zo krijgen consumenten er een duurzamer geproduceerd product voor terug, én het kan positief bijdragen aan de arbeidsomstandigheden. Onze medewerkers moesten voorheen werken in beschermende pakken en met gasmaskers op. Dat hoeft nu niet meer, en dat wordt erg gewaardeerd! Minder – of bijna niet – werken met chemie kan dus wel. Hopelijk zet deze ontwikkeling zich ook bij andere bedrijven door op de lange termijn en lukt het de sector om in de toekomst 100% chemievrij te worden.”

Over de toekomst gesproken: ook op innovatief vlak zetten jullie grote stappen. Vertel!

“Klopt! De productie van onze Lisianthus-plantjes is daarvan een mooi voorbeeld. Onze klanten werken met eigen robots, die de plantjes vanuit een volle tray in de grond poten. Om hun werkproces te vergemakkelijken, moeten wij volle, perfect gesorteerde trays aanleveren. Daarvoor moeten we plantjes van dezelfde hoogte – small, medium of large – selecteren, die vervolgens in de juiste tray worden geplaatst. Ook moeten slechte of niet-uitgekomen planten in dit stadium worden weggegooid. Voorheen deden we dit met een machine die een foto maakte waarop de hoogte van alle planten zichtbaar werd. Nu werken we met ISO-machines die Artificial Intelligence inzetten voor beeldherkenning. Hiermee kijken we tijdens de selectie naar veel meer details dan alleen de hoogte. Denk aan de wortels, het kluitje en de grootte van het blad. En als op de plant een mutatie zichtbaar is, dan wordt hij automatisch weggegooid. Allerlei factoren die helpen om de plant goed op maat

te sorteren en automatisch in de juiste tray te plaatsen. Omdat wij de planten op deze manier beter selecteren, oogsten onze klanten veel uniformer en kunnen ze efficiënter werken.”

Waarom zijn dit soort innovaties zo belangrijk?

“Innovatie is keihard nodig, onder andere omdat er steeds minder arbeidskrachten beschikbaar zijn. Daarom hebben wij onszelf de volgende missie opgelegd: daar waar we kunnen innoveren of automatiseren om dit fysiek zware werk te vergemakkelijken, doen we dat. Het handige is dat AI-systemen zoals onze sorteermachines steeds slimmer worden door de dingen die wij hen leren. Wie weet kan deze machine in de toekomst vroegtijdig ziektes herkennen die wij met het blote oog nog niet kunnen zien. De ontwikkelingen in de sector zijn er, maar een praktische toepassing is nog toekomstmuziek. Kunnen we nóg veel meer dan dat? Absoluut! Ik ben ervan overtuigd dat we als sector nog lang niet weten wat er allemaal mogelijk is en hoeveel we nog kunnen bereiken.” ■



Wie weet kunnen machines in de toekomst vroegtijdig ziektes herkennen die wij met het blote oog nog niet kunnen zien

– Roy

FCF zet Artificial Intelligence in om de planten te sorteren in de juiste trays

HCTS bundelt krachten met Boekestijn Elektrotech

De Nederlandse glastuinbouw staat voor ongekende uitdagingen, van energietransitie tot de strijd om technici. De recente bundeling van krachten tussen portfoliobedrijf HCTS B.V. en Boekestijn Elektrotech is een direct antwoord op een aantal van deze complexe vraagstukken. Financieel Directeur Julia Nikulina van HCTS en Directeur Erik Boekestijn van Boekestijn Elektrotech delen hun visie op de samensmelting die meer is dan een optelsom van twee bedrijven.



Julia Nikulina
Financieel Directeur van HCTS B.V.

HCTS is een van de technische deelnemingen van investeringscoöperatie Horticoop en is gespecialiseerd in complete technische installaties, waaronder watertechniek, klimaatbeheersing en groeilichtoplossingen voor de glastuinbouw. HCTS heeft 100% van de aandelen van Boekestijn Elektrotech verworven.

Erik Boekestijn
Directeur van Boekestijn Elektrotech

B.V. Boekestijn Elektrotech is gespecialiseerd in elektrotechnische installaties, procesautomatisering, klimaatcomputers, groeilicht en beveiligingstechnieken, en is – net als HCTS – specialist in Hoogendoorn-klimaatcomputers.

Julia (HCTS): “De glastuinbouw verandert snel: bedrijven worden groter, projecten complexer en de behoefte aan innovatieve en duurzame (elektro)technische oplossingen groeit. Om nog maar te zwijgen van de toenemende vraag naar geschoolde technici. Door de verwerving van 100% van de aandelen van Boekestijn Elektrotech

kunnen we onze gezamenlijke kennis en ervaring inzetten voor de visie die we beide delen: een robuuste, toekomstgerichte partner zijn voor de Nederlandse tuinder. Boekestijn wordt onderdeel van HCTS Holding, maar blijft zelfstandig opereren onder hun eigen naam en met hun eigen identiteit.

De samenwerking richt zich vooral op het bundelen, delen en verder uitbouwen van kennis en ervaring om klanten nog beter van dienst te kunnen zijn.”

Erik (Boekestijn Elektrotech): “Waar het in het verleden mogelijk was om als specialist te excelleren in een deeldiscipline zoals elektrotechniek, vragen onze klanten nu steeds vaker om integrale totaaloplossingen. Telers willen één aanspreekpunt hebben voor de gehele technische installatie – van watertechniek en klimaat tot elektra. Door de expertise van Boekestijn op het gebied van elektrotechniek te combineren met de expertise van HCTS in water, licht en complexe klimaatcomputers, vergroten we onze technische capaciteit en kunnen we de gevraagde totaaloplossingen bieden. Projecten waarbij Boekestijn en HCTS voorheen individueel opkeken tegen de omvang van dat project, worden door samen te werken een haalbare kaart. Nu kunnen we gezamenlijk grootschalige installatieprojecten aanbieden die eerder te uitdagend waren. Een directe meerwaarde voor klanten, die niet langer hoeven te schakelen tussen partijen, maar de zekerheid hebben van één sterk team.”

Julia: “Onze klanten fuseren en groeien door. De kleine bedrijven van vroeger zijn enorme ondernemingen geworden. Zij hebben een technische partner nodig die met hen kan meegroeien, zowel in omvang als in complexiteit. De energietransitie en de uitdagingen rondom waterbeheer en klimaat zullen de komende jaren verder toenemen. Door te investeren in kennis en grootte, staan wij klaar om tuinders te voorzien van de slimste, meest betrouwbare en duurzame technische oplossingen. De toekomst van de Nederlandse glastuinbouw is technisch gedreven, en wij nemen daarin graag gezamenlijk het voortouw.”

Erik: “Ook op geografisch vlak biedt onze samensmelting een voordeel voor klanten. Boekestijn is van oudsher sterk in het Westland. HCTS heeft vestigingen in Bleiswijk, Venlo en Klazienaveen. Als een servicemonteur van HCTS al in West-Brabant zit, is het logischer en efficiënter dat hij een storing bij een nabijgelegen klant van Boekestijn oppakt. Dat vermindert de reistijd, verlaagt de kosten voor de klant en zorgt ervoor dat de cruciale processen in de kas sneller weer operationeel zijn. Op die manier kunnen we onze klanten blijven verzekeren van snelle en betrouwbare dienstverlening.”

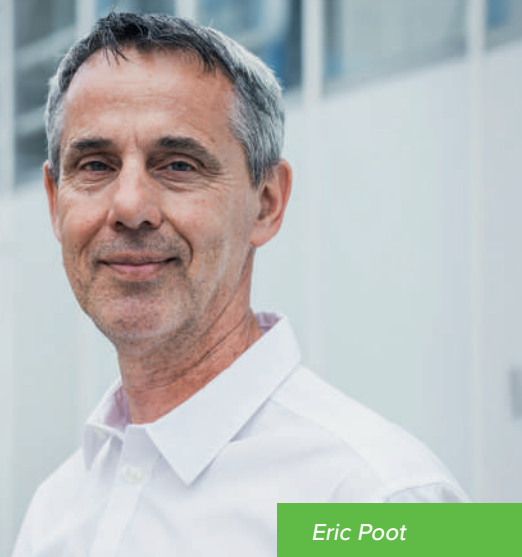
Julia: “Dat is niet alleen prettig voor klanten, maar ook voor de installateurs en monteurs. Zij lossen liever storingen in de kas op dan dat ze onderweg zijn. Dat brengt ons bij een ander belangrijk thema dat door deze samenwerking een boost krijgt: goed werkgeverschap. Uiteindelijk draait alles om mensen. Wat deze samenwerking dan ook zo logisch maakt, is dat Boekestijn en HCTS qua karakter sterk op elkaar lijken. We delen dezelfde waarden en vinden dezelfde dingen belangrijk: kwaliteit, betrouwbaarheid en aandacht voor mensen. De strijd om technisch talent is moordend. Des te belangrijker om een aantrekkelijke werkgever te zijn. Met de 32 professionals van Boekestijn erbij zijn we in totaal met 120 vakmensen, en dat stelt ons in staat om verder te investeren in een professionele structuur.”

Erik: “Exact. Door de kleinschaligheid van Boekestijn waren zaken als HR, IT-beheer, wagenparkbeheer en financiële rapportage voorheen noodzakelijke bijzaken. Als onderdeel van de HCTS Holding kunnen we een professionaliseringsslag maken en deze zaken centraliseren. Zo kan de operatie zich volledig richten op de klant en het werk in de kas. Want zeg nou zelf, als techneut wil je toch het liefst je kennis en kunde inzetten om technische uitdagingen op te lossen en echt impact te maken in de kas? Ook op andere vlakken biedt de schaalvergroting van onze organisatie voordelen. Een concreet voorbeeld: zowel HCTS als Boekestijn is gespecialiseerd in het installeren en onderhouden van complexe Hoogendoorn-klimaatcomputers. Het is een forse maar noodzakelijke investering om die kennis op peil te houden met opleidingen en cursussen, die samen beter te dragen is dan alleen. Dat biedt kansen. Wie weet kunnen we zelfs ooit een eigen academie opzetten om jongeren op te leiden en door te laten groeien!”

Julia: “Deze samenwerking is een strategische stap om de continuïteit en de technische vitaliteit van de glastuinbouw te versterken, zowel voor onze medewerkers als voor onze klanten in Nederland, België en Duitsland. Dankzij de gedeelde visie en mentaliteit van Boekestijn en HCTS bouwen we samen aan een toekomstbestendige organisatie. Onze ambitie is daarbij helder: we willen uitgroeien tot dé installateur in Nederland en Duitsland, met een sterke regionale aanwezigheid rondom onze vestigingen. De eerste focus ligt daarbij op het verder versterken van onze professionaliteit, service en ons team van gespecialiseerde vakmensen. Van daaruit willen we op termijn verder uitbreiden. Zo kunnen we telers blijven voorzien van hoogwaardige, innovatieve en duurzame installaties – vandaag én in de toekomst.”

Van belofte naar praktijk

Robotica in de kas



Eric Poot

Robotica is al decennia lang een belofte binnen de glastuinbouw. Toch zien we pas de laatste jaren een bredere en serieuzere beweging richting toepassing in de praktijk. Waar ligt dit aan? Eric Poot, Manager Improvement Centre van onderzoekscentrum Delphy deelt zijn observaties gebaseerd op lopend onderzoek en praktijkproeven.

Robotica wordt al jarenlang genoemd als de oplossing voor arbeidsdruk. Waarom zien we dan nog maar zo weinig robots in de praktijk?

“De belofte van goedwerkende robots in de kas bestaat al lang. Ruim twintig jaar geleden werd er al een eerste prototype van een komkommerplukrobot getest. Dat leek toen veelbelovend, maar decennialang bleef het bij experimentele prototypes. De belangrijkste reden? Robots waren simpelweg te traag, te onnauwkeurig en te weinig bedrijfszeker. Toen was het voor een robot bijvoorbeeld erg lastig een groene komkommer te herkennen tussen groene bladeren. De eerste prototypes lieten daardoor te veel vruchten hangen. Voor telers was dit nog niet interessant genoeg.”

Toch lijkt de versnelling nu in gang te zijn gezet. Wat is er veranderd?

“Vooral in de afgelopen drie jaar is de ontwikkeling sterk versneld. De technologie gaat razendsnel vooruit, en de noodzaak van robotisering wordt steeds groter. De arbeidsdruk neemt toe en forceert bedrijven om meer processen te automatiseren en robotiseren. Tegelijkertijd wordt de teelt professioneler, waardoor investeringen in robotica makkelijker kunnen worden gedragen. Ontwikkelaars richten zich bovendien niet meer alleen op oogstrobots. Repeterend en fysiek zwaar werk, zoals het laten zakken van tomaten- of komkommerplanten, leent zich eveneens goed voor robotisering. Hetzelfde geldt voor taken als bestuiven en het

signaleren van ziekten en plagen. Verder wordt steeds vaker gekeken of robots meerdere taken kunnen combineren, waardoor ze efficiënter en goedkoper worden. Door al deze ontwikkelingen wordt het aantrekkelijker om robots te ontwikkelen, en voor telers om ze aan te schaffen.”

Op dit moment testen jullie een bestuivingsrobot. Hoe werkt die precies?

“Normaal gesproken zorgen hommels voor de bestuiving in een tomatenkas. In de winter presteren ze echter minder goed, vooral onder led-belichting. Door het gebrek aan UV-licht kunnen de hommels de bloemen moeilijker vinden, waardoor de bestuivingsgraad daalt. Voor telers betekent dit dat zij hun isolatieschermen moeten openen om extra licht binnen te laten, met hogere energiekosten tot gevolg. Een robot heeft geen UV-licht nodig om goed te presteren en kent dit probleem dus niet. We testen momenteel een bestuivingsrobot die met gerichte luchtstoten het stuifmeel van de meeldraden op de stamper blaast. Als dit succesvol blijkt, kunnen telers de bestuiving verbeteren terwijl ze hun isolatieschermen gesloten houden, en dus energie besparen!”

Waar lopen jullie tijdens het testen tegenaan?

“In de testfase komen er vooral praktische problemen aan het licht. Een robot moet zich vrij kunnen bewegen op het pad in de kas en mag nergens door worden geblokkeerd.

In de praktijk blijft hij echter soms hangen achter een buis of een kabel. Daarnaast is een nauwkeurige kalibratie essentieel. De robot mag niet te ruw met de planten omgaan en alle instellingen moeten precies kloppen. Blaast hij op het juiste moment, precies op de bloem die de camera in beeld heeft? Is de luchtstoot niet te hard, zodat de bladeren niet beschadigen? De robot is bovendien nog niet volledig autonoom, want hij moet van pad naar pad worden verplaatst en er moet een monteur in de buurt blijven om storingen op te lossen. Toch zien we dat er enorme stappen worden gezet. De robot werkt steeds betrouwbaarder en de verwachtingen zijn hoog: met verdere optimalisatie kan deze robot zeker een succes worden!”

Ondanks veelbelovende berichten lijkt de stap naar grootschalige inzet van robotica voor telers nog te groot. Hoe komt dat?

“Een robot moet voor telers vooral bedrijfszeker zijn. We zetten dus al enorme stappen, maar op dit moment vallen robots nog te vaak stil of treden er storingen op. Dat kost tijd en geld, waardoor grootschalige inzet nog niet haalbaar is. Bovendien speelt de praktische integratie in de kas een rol: een robot mag medewerkers niet hinderen, terwijl de meeste kassen hier nog niet op zijn ingericht. De investering vormt ook een drempel. Voor één robot betaal je al snel een bedrag vergelijkbaar met dat van een middenklasse auto. Zodra je meerdere robots nodig hebt, loopt de totale investering al snel fors op. Leasen zou deze drempel eventueel kunnen verlagen, omdat de kosten worden gespreid en het onderhoud doorgaans inbegrepen is. Dat maakt de financiële stap voor telers minder risicovol. Toch blijven veel telers terughoudend. In het verleden zijn diverse prototypes getest die in de praktijk niet goed bleken te functioneren, en die ervaringen spelen mee. Het vertrouwen moet opgebouwd worden.”

Hoe zie jij de integratie van robots in de kas voor je?

“Een belangrijke vraag is of de robot de mens één-op-één moet vervangen. Veel teeltsystemen zijn ontworpen rondom menselijke arbeid. Misschien is het tijd om dat om te draaien. In plaats van robots aan ons werk aan te passen, moeten wij kijken hoe we ons teeltsysteem aan robots kunnen aanpassen. Dat betekent dat we fundamenteel anders moeten nadenken over kasinrichting en teeltsystemen. Stel je een kas voor waarin de

robot op een vaste plek staat en de planten naar de robot toe bewegen, in plaats van andersom. Ook zijn er plantenrassen die beter aansluiten bij robotisering, omdat ze compacter zijn of omdat alle vruchten tegelijk rijp zijn. Zo'n benadering vereist een compleet nieuwe indeling van de kas, maar zorgt uiteindelijk voor een veel efficiëntere teelt. Ik ben benieuwd welke vorm van robotisering uiteindelijk de standaard gaat worden.”



“We moeten fundamenteel anders nadenken over kasinrichting en teeltsystemen

– Eric

Tot slot: wat zijn je verwachtingen voor de komende jaren?

“De ontwikkelingen op het gebied van robotica blijven versnellen. De arbeidsdruk blijft hoog, de technologie wordt steeds beter en zowel de teelten als de bedrijven zelf groeien in schaal. Daardoor beschikken telers over meer financiële draagkracht om in robotica te investeren. Daarnaast wordt steeds meer naar bedrijven buiten de tuinbouw gekeken. In sectoren zoals de auto-industrie, de zorg en de bouw wordt al volop gewerkt met praktische robotoplossingen, en daar valt veel inspiratie uit te halen. Doorbraken in die sectoren kunnen waardevol zijn voor de Nederlandse glastuinbouw, waar ondernemers vaak vasthouden aan het principe: eerst zien, dan geloven. De echte omslag komt waarschijnlijk wanneer één of twee grote telers de stap zetten en op grote schaal laten zien dat robotisering zowel technisch als financieel werkt. Vanaf dat moment kan het heel snel gaan. Kortom, we gaan zeker een interessante tijd tegemoet!”

Slagvaardig, vol expertise en trouw aan Horticoop



Harry Wubben en Kees Stijger

Eind juni benoemde de ledenraad van Horticoop een nieuwe Raad van Commissarissen (RvC). De vier commissarissen waren eerder actief binnen de ledenraad van Horticoop en zijn ondernemers met een stevige basis in de tuinbouwsector. Ledenraadvoorzitter Kees Stijger en RvC-voorzitter Harry Wubben vertellen meer over de nieuwe RvC, de doelen en hun samenwerking.

Begin juni 2025 stelde de voormalige RvC zijn positie ter beschikking vanwege een onoverbrugbaar verschil van inzicht met de ledenraad omtrent de aansturing en invulling van het op te zetten investeringsfonds. De zoektocht naar een nieuwe RvC begon. Kees licht toe: “Horticoop heeft een transitie doorgemaakt van inkoopcoöperatie naar investeringscoöperatie, waar de voormalige commissarissen dankzij hun inzet en expertise een grote bijdrage aan hebben geleverd. Als ledenraad spreken we dan ook onze grote waardering uit voor het werk dat zij hebben verricht. Tegelijkertijd hebben we er alle vertrouwen in dat we met de nieuwe RvC de coöperatie verder kunnen ontwikkelen. De taken zijn goed verdeeld: het bestuur bestuurt, de RvC controleert het bestuur, en de ledenraad controleert en geeft mandaat voor de keuzes die het bestuur en de RvC maken.”

Op zoek naar nieuwe commissarissen

De nieuwe RvC trad op 26 juni 2025 aan na een korte zoektocht. Kees: “We hebben een vacature met profielschets opgesteld. Onze sector staat voor strategische uitdagingen waarbij de ervaring van de nieuwe raadsleden als teler in de sector van grote waarde is. We vonden het vooral belangrijk dat de commissarissen Horticoop-leden waren, en dat ze allemaal een eigen expertise hebben die van waarde is voor de RvC. Zo dient er

een commissaris te zijn die goed is met financiën en iemand die een goede voorzitter is. Hierdoor hoeven we niet alle specialistische kennis meer via externen te vergaren.”

Visie uitdragen

Harry solliciteerde op de vacature, net als vele andere geïnteresseerden. Hij legt uit waarom: “Horticoop is een veel grotere, veelzijdigere coöperatie dan de meeste mensen denken, en dat maakt het interessant. Er gebeurt veel, er is veel potentie en er zijn genoeg uitdagingen. Die potentie kan en moet meer uitgewerkt worden. Bovendien kunnen we nog beter uitdragen waar we voor staan en waar we als investeringscoöperatie naartoe willen. Het verder ontwikkelen en uitdragen van onze visie zie ik als een belangrijke taak voor mij als voorzitter.”

Een raad vol pragmatische experts

Naast voorzitter Harry bestaat de nieuwe RvC uit Pim Rikken, John Vreugdenhil en Roland Meeuwsen. Allen zijn, zoals gewenst door de ledenraad, experts op een bepaald relevant gebied. Kees: “De commissarissen zijn praktiserende en praktische leden. Praktiserend, omdat ze lid zijn van Horticoop en een tuinbouwbedrijf hebben. Die expertise is dus aanwezig. Praktisch, omdat ze van aanpakken weten: ze gaan liever snel aan de slag dan dat ze ellenlang praten en overleggen.”

Harry vult aan: “Dat betekent niet dat we geen weloverwogen keuzes maken of geld rondstrooien. Integendeel! We creëren gericht en met maatwerk mogelijkheden om interessante bedrijven, die iets toevoegen aan de verduurzaming van de tuinbouw, te laten groeien. Met financiële middelen, en door het delen van expertise vanuit onze leden.”

Externe expertise

Is er bij een bepaald vraagstuk te weinig kennis onder de commissarissen, dan kan externe expertise worden ingeschakeld. Harry: “We hebben als Raad van Commissarissen de benodigde basis in huis. Missen we echter specifieke kennis, dan schromen we niet om experts van buitenaf tijdelijk in te huren. Het gaat dan vooral om organisatorische, juridische en aanvullende financiële kennis. Wat betreft technische kennis hebben wij in de RvC en de ledenraad zelf veel kennis. We laten ons op andere gebieden graag bijspijkeren en we zorgen dat we de goede mensen om ons heen hebben.” Het inhuren van externe expertise gaat altijd in overleg met de

ledenraad. Kees: “Het kan ook voorkomen dat de ledenraad duidelijkheid vraagt aan de RvC over een onderwerp, en de RvC deze niet kan geven. Dan huren we ook externe experts in. Want, het is heel belangrijk dat iedereen over de juiste en volledige informatie beschikt voordat ze een bepaalde beslissing nemen.”

Twee voorzitters

Waar tot begin vorig jaar de voorzitter van de RvC ook de voorzitter van de ledenraad was, is dat inmiddels veranderd. Beide gremia hebben een eigen voorzitter. Harry: “Het is belangrijk om de ledenraad en de RvC gescheiden te hebben. In de nieuwe opzet is dit nu het geval. Iedereen zit op zijn eigen stoel, met zijn eigen verantwoordelijkheden.” Kees vult aan: “We hebben als voorzitters heel strak en heel vaak overleg met elkaar, omdat we alles goed willen laten verlopen.” Harry besluit: “Het doel is korte lijnen te hebben, om zo slagvaardig mogelijk te kunnen handelen. Het afgelopen half jaar heeft voor ons bewezen dat deze nieuwe opzet daarin prima slaagt!”

De Raad van Commissarissen

Roland Meeuwsen

CEO van Escaro Plants (voorjaarsbloeiërs en vetplanten). Hij zet zich actief in voor de glastuinbouw, zowel in de promotie als in beleid, en investeert in groene energie en duurzame groei.

Harry Wubben

Eigenaar van Harry Wubben Flowers (santini's, chrysanten) en gemeenteraadslid in Pijnacker-Nootdorp. Hij is voorzitter van de RvC en brengt ruime bestuurlijke ervaring mee.

Pim Rikken

Eigenaar van familiebedrijf Gebroeders Rikken (hedera's). Hij is vice-voorzitter en zet zich actief in voor verduurzaming.

John Vreugdenhil

Financieel Directeur bij KP Holland (potplanten, veredeling). Hij brengt ruime ervaring in financiën en bedrijfsvoering mee.



“Onzekerheid is de enige zekerheid die we hebben in Amerika”

Dat het in de Verenigde Staten roerige tijden zijn nu het politieke en economische landschap flink is opgeschud, moge duidelijk zijn. Het team van portfoliobedrijf Hort Americas, specialist in urban en vertical farming, tuinbouwartikelen en led-groeibelichting, kan daarover meepraten. We spreken Chris Higgins, CEO van Hort Americas, over importtarieven, marktontwikkelingen en het nemen van risico's in tijden van onzekerheid. Vanuit de vestiging in Bedford, Texas, reflecteert Chris op de effecten van deze ontwikkelingen op de tuinbouwsector in de VS en Canada.



Chris Higgins

In 2025 werden de Amerikaanse importtarieven flink verhoogd. Wat was de impact hiervan op de Noord-Amerikaanse tuinbouwsector?

Chris: “Dat ligt eraan naar welk deel van de sector je kijkt. De Amerikaanse tuinbouwsector is grofweg te verdelen in siergewassen en groenten. De sierteelt lijkt niet significant geraakt te worden door de huidige importtarieven of wetswijzigingen. De kasgroenteproduktie wordt daarentegen wél hard getroffen. Dit geldt niet alleen voor de VS, maar ook voor Canada. De meeste Canadese glastuinbouwbedrijven exporteren hun groenten naar de VS, zij kregen dus te maken met de importtarieven. Dit lijkt nu ten einde te komen. De kosten blijven echter hoog voor telers met productiefaciliteiten in de VS, omdat de producten die zij gebruiken voor hun groenteteelt zijn gestegen. En tuinbouwleveranciers zien hun verkopen in de VS dalen omdat telers hun aankopen en investeringen uitstellen in de hoop dat de tarieven zullen worden verlaagd of geëlimineerd. Dat kan desastreuze gevolgen hebben. Ondernemers in onze sector proberen het hoofd boven water te houden.

Sommige bedrijven lijken zich daarbij op glad ijs te begeven door met twijfelachtige ‘importstrategieën’ de regelgeving te omzeilen. Zij nemen daarmee een risico dat ik niet bereid ben te nemen. Ik heb een bedrijf te runnen, en heb verantwoordelijkheid voor mijn medewerkers. Hort Americas houdt zich dan ook strikt aan de regels. Maar, hoe concurreer je met bedrijven die dat niet doen? Dat is een vraag waar ik dagelijks mee worstel.”

Hoe gaat Hort Americas om met de verhoogde importtarieven?

“Hort Americas is uitgegroeid tot meer dan een groothandel. We hebben niet alleen naam gemaakt als kenniscentrum voor de sector, maar ook als strategische marketingpartner voor leveranciers van tuinbouwartikelen en led-groeibelichting. De verhoogde importtarieven raken ons dus ook. Maar, het toeval wil dat Hort Americas het inkoopbeleid jaren geleden heeft aangepast om minder afhankelijk te zijn van ongunstige, hoge vrachtkosten en inconsistente wisselkoersen. De fluctuaties tussen de Amerikaanse dollar en de euro was de afgelopen tien jaar zo extreem dat het onmogelijk was om daarop te sturen. Daarom hebben we destijds besloten om meer producten in de VS te kopen. Zo hebben we de boomschorsproductie voor de orchideeënteelt verplaatst naar North Carolina, in plaats van de boomschors te importeren uit Portugal en Nederland. Ook hebben we de productie van verlichting naar Mexico verhuisd, waar de valuta is gekoppeld aan de Amerikaanse dollar en dus minder onderhevig aan verandering. Het treft dat het importtarief voor Mexicaanse producten nu relatief laag is door een handelsakkoord. We waren dus al van koers veranderd voordat de nieuwe tarieven van kracht werden. Daar hebben we nu profijt van. De importtarieven doen pijn, maar niet zo erg als ze hadden kunnen doen. Dat neemt niet weg dat het ook voor ons lastige en onzekere tijden zijn.”

Wat is het grootste risico van deze onzekerheid?

“Het onvoorspelbare politieke landschap in combinatie met veranderende wetgeving maakt dat onzekerheid momenteel de enige zekerheid is die we hebben. Er is zoveel onzekerheid gecreëerd in de Amerikaanse economie dat iedereen, met uitzondering van de grote techbedrijven, bang is om iets te doen. Die angst sijpelt door en zorgt voor een gebrek

aan beslissingen, uitstel van investeringen en vertraging van aankopen. Investeerders naderen het einde van hun investeringsperiode en zitten vast: ze willen niet herinvesteren vanwege de onzekerheid, maar ze verkopen ook niet omdat de markt slecht is. Dit creëert stilstand. Bovendien zijn er minder verkoopkansen door minder projecten en meer faillissementen van bijvoorbeeld groenteproducenten. Leveranciers proberen met verhoogde risico's hun producten te verkopen met een zeer lage of zelfs geen winstmarge, puur om volume te behouden. Dit leidt tot een prijzenoorlog en dat is heel slecht voor de handel.”



Geschiedenis herhaalt zich niet, maar rijmt vaak wel

– Chris

Welke aanpak kies jij als CEO om Hort Americas door deze onzekere periode heen te navigeren?

“Er is een beroemde uitspraak: 'geschiedenis herhaalt zich niet, maar rijmt vaak wel'. Als de geschiedenis me iets geleerd heeft, dan is het dat optimisme zegeviert. Ik kies dus bewust voor een optimistische benadering. Wat we deden, werkt niet meer, dus we moeten de weg naar nieuw succes vinden. Dat is wat we nu bij Hort Americas doen: herkalibreren. Een van de oplossingen is om een groter publiek te vinden dat waarde hecht aan onze producten. Door te zorgen dat onze producten breder inzetbaar worden, kunnen we een grotere doelgroep aanspreken. Dat bereiken we bijvoorbeeld door niet alleen te focussen op toepassingen in hightech vertical farming, maar deze toepassingen ook door te vertalen naar midtech en zelfs lowtech. Een aanpak die geduld vergt, maar ik met vertrouwen tegemoet zie.”

Balans tussen groei en groen

Terugblik op inspirerende ledendag bij Royal Cosun

In november kwamen Horticoop-leden bijeen voor het jaarlijkse ledenevent. Dit keer was Horticoop te gast bij Royal Cosun in Dinteloord, een toonaangevende locatie waar de verwerking van suikerbieten tot kunst wordt verheven. Met innovatie en duurzaamheid – niet geheel toevallig ook twee sleutelwoorden in de tuinbouwsector – als uitgangspunten voor haar circulaire processen, bood Royal Cosun de aanwezigen een verrassende blik achter de schermen. Dit was het startsein voor een middag die bol stond van inspiratie en kennisuitwisseling.

Collega-coöperatie Royal Cosun vormde met haar circulaire bietenverwerking de perfecte locatie voor Horticoops ledenevent. Deze agrarische coöperatie liet zien hoe zij duurzaamheid en innovatie samenbrengt en met haar suikerbietenteelt buiten de box durft te denken. De aanwezigen maakten kennis met het innovatieve ecosysteem van Royal Cosun, dat de bieten 100% circulair verwerkt tot waardevolle producten als suiker, diervoeding en groene energie. Zo legt deze coöperatie de kiem voor een plantaardige toekomst.

Bietje bij bietje naar een duurzamere wereld

Na een introductie in Royal Cosuns Inspiratieboerderij volgde een exclusieve Planet Beet-rondleiding. Dochteronderneming Cosun Beet Company opende haar deuren en nam leden mee in hun 'Plant Positive Way': de kunst van het volledig benutten van planten en het omzetten van deze planten naar alternatieven voor fossiele grondstoffen en eiwitten in de agrarische sector. Een interessante benadering waar ook de tuinbouwsector haar voordeel mee kan doen.

Minstens zo inspirerend was de rondleiding die volgde in de gigantische - en bijna geheel geautomatiseerde - fabriek. Met een enthousiast team dat haar diepgewortelde kennis en passie voor de bietenverwerking moeiteloos wist over te brengen op de aanwezigen, kregen leden inzicht in het gebruik van reststromen voor een duurzaam productieproces in de agrarische sector.

De teelt van morgen

Gewapend met deze nieuwe inzichten over circulariteit werd het programma inhoudelijk voortgezet. Er was een uitgebreide terugblik op de handelsronde van Horticoops participaties die afgelopen zomer plaatsvond. Meer daarover leest u op [pagina 23](#). Portfoliobedrijf REKA stelde zich voor en ging dieper in op de impact van bodemverbeteraars op een teelt. En de ledenraad verwelkomde vier nieuwe leden die deze dag werden verkozen: Jan van der Harg, Dieter Baas, Karel van Rijn en Jeroen Keijzer. Benieuwd

wie deze ledenraadsleden zijn en wat hen drijft? Zij stellen zich op [pagina 20](#) aan u voor. Tot slot vond er onder leiding van Horticoops Algemeen Directeur Patrick Groeneveld een paneldiscussie plaats, met een deskundig panel bestaande uit Ard van de Kreeke (Growy), Martien Penning (Hillenraad) en Jelte van Kammen (Harvest House). De panellleden vertegenwoordigden perspectieven vanuit de hightech agrarische sector, consultancy en een coöperatie van telers. De vraag of de glastuinbouw nog een 'license to produce' heeft leverde, aan de hand van verschillende stellingen, een levendige discussie op. De nieuwe inzichten over onder andere energie-intensieve teelten, vertical farming en groene vingers leidden volop tot gesprekstof onder de leden, zo bleek tijdens de afsluitende borrel en het diner. Om de dag in stijl af te sluiten verraste Royal Cosun de aanwezigen met suikerproducten om mee huiswaarts te keren. Een lekker aandenken aan een geslaagde dag!



Jolanda de Zeeuw - Fa. L. de Zeeuw

"Het ledenevent is voor mij de perfecte gelegenheid om met andere leden en ledenraadsleden te netwerken. Dat vind ik belangrijk, want door met elkaar in gesprek te gaan, blijven we ideeën uitwisselen over de toekomst van de coöperatie en de sector. En dat alles onder het genot van een hapje en drankje, met Royal Cosun als indrukwekkend decor. Complimenten voor de fijne rondleiders, die met veel enthousiasme een inkijkje gaven in de bietenverwerking van Royal Cosun! Ik heb genoten van de bevoegenheid waarmee ze ons over hun verwerkingsproces vertelden en ga met nieuwe inzichten naar huis."



Sander Boslooper - Vijverberg B.V.

"Als relatieve nieuwkomer in de sector bood dit ledenevent mij de kans om de coöperatie en de aangesloten bedrijven beter te leren kennen. Het viel mij op dat verschillende tuinbouwondernemers tegen dezelfde uitdagingen aanlopen, en onderwerpen als duurzaamheid en circulariteit bij iedereen hoog op de agenda staan. Daarnaast is het fascinerend om te zien hoe Royal Cosun deze thema's aanpakt en de bieten volledig circulair verwerkt. Ik kijk met plezier terug op het ledenevent, dus ik ben er bij een volgend ledenevent graag weer bij!"

Op de volgende pagina vindt u een sfeerimpressie van de dag!



De suikerbietenfabriek van Cosun Beet Company vormde het decor van Horticoops ledenevent



Deelnemers maken zich op voor de exclusieve Planet Beet-rondleiding waarin de 'Plant Positive Way' centraal staat



Algemeen Directeur van Horticoop Patrick Groeneveld leidt de paneldiscussie



Deskundigen Ard van de Kreeke (Growy), Martien Penning (Hillenraad) en Jelte van Kammen (Harvest House) geven als panelleden hun visie op interessante stellingen

Stelling 3

Vertical farming gaat een steeds belangrijkere rol spelen in de opwekfase.



Karel van Rijn, Jan van der Harg, Dieter Baas en Jeroen Keijzer versterken de ledenraad. Ze worden welkom geheten door Kees Stijger (helemaal links) en Harry Wubben (helemaal rechts).



Leden delen de inzichten van de dag met elkaar tijdens de borrel en een heerlijk dinerbuffet



Maak kennis met de nieuwe ledenraadsleden

Op 26 november 2025 was het moment daar: tijdens de ledenvergadering werden vier nieuwe ledenraadsleden verkozen, waarmee de ledenraad nu in totaal uit elf personen bestaat. Deze vier enthousiaste tuinbouwprofessionals leveren ieder met hun eigen ervaring, drijfveren en expertise een waardevolle bijdrage aan onze coöperatie. Hoe? Dat vertellen ze u graag zelf. Maak kennis met Jan, Dieter, Karel en Jeroen en lees hoe zij het verschil gaan maken als ledenraadslid van Horticoop!



Horticoops ledenraad: Dieter Baas, Kees Hoogendoorn, Tom Kuipers, Kees Stijger (voorzitter), Jan van der Harg, Jeroen van Weerdenburg (vicevoorzitter), Jeroen Keijzer, Majolein Huisman en Karel van Rijn (v.l.n.r.). Ledenraadsleden Robert-Jan Derksen en Jens Kool staan niet op deze foto.

Jan van der Harg

Eigenaar van De Linge Aubergine en Van Der Harg Paprika's

"Ik woon in de omgeving van Bemmelen, waar ik het bedrijf run dat ik in 2015 heb overgenomen. Eerst had ik alleen een paprikakwekerij, later is hier een tweede bedrijf bij gekomen waar we aubergines telen. Ik heb me als ledenraadslid bij Horticoop aangesloten om samen met de andere leden kennis en ervaring te kunnen delen. Mijn voornaamste doel? Bijdragen aan de missie van Horticoop als investeringscoöperatie: het investeren in bedrijven die een duidelijke meerwaarde bieden en positief bijdragen aan de ontwikkeling van de tuinbouwsector. Mijn ervaring op het gebied van bedrijfsprocessen, interactie en communicatie kan ik hierbij goed inzetten. We staan in de sector voor een aantal grote uitdagingen: het terugdringen van energieverbruik, de inzet van arbeidskrachten, een zorgvuldige omgang met beschikbare CO2 en de optimalisatie van teelt. Er zijn veel interessante technologische ontwikkelingen die concrete en innovatieve oplossingen voor deze uitdagingen kunnen bieden. Daarin moet geïnvesteerd worden, zodat we als sector vooruit kunnen. Daarin zie ik kansen voor Horticoop. Het is mijn streven om vooral vanuit goede gesprekken gezamenlijke beslissingen te nemen. Van daaruit kunnen we succesvolle keuzes maken, om die vervolgens als coöperatief investeringsfonds te realiseren."



Dieter Baas

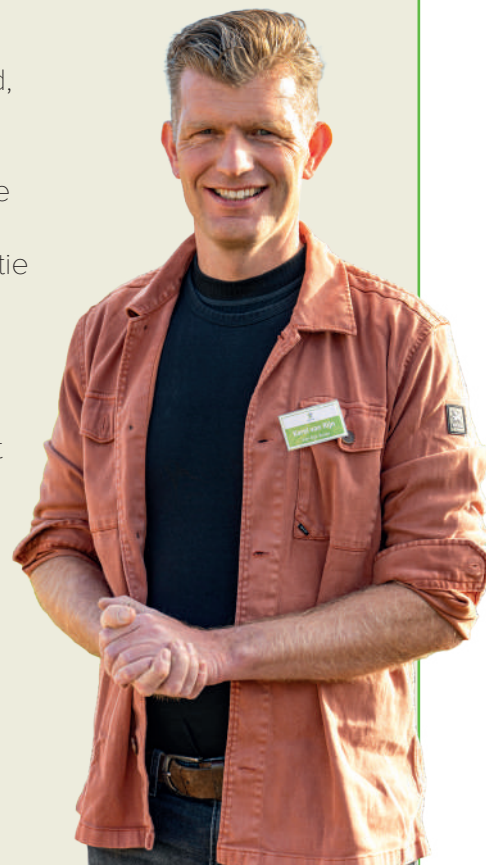
Algemeen Directeur en mede-eigenaar van Kwekerij Baas



"Kwekerij Baas produceert jaarlijks meer dan 100 miljoen tuinplanten. Ik heb het bedrijf samen met mijn broer overgenomen van onze ouders, die nog altijd een winkeltje bij de kwekerij hebben. Mijn wieg stond vroeger praktisch in de kas en na een studie bedrijfskunde kon ik mijn groene vingers combineren met de commerciële, strategische en procesmatige kant van het vak. Ik heb me aangesloten bij de ledenraad van Horticoop omdat ik actief wil meedenken over de toekomst van de coöperatie en er daarbij voor wil zorgen dat de tuinplanten- en seizoenskwekers goed vertegenwoordigd zijn. Met mijn achtergrond hoop ik een sterke verbinding te leggen tussen praktijk en strategie. Essentiële thema's voor mij zijn robotisering - in mijn ogen de enige manier om planten betaalbaar te houden - en biologische teelt via geïntegreerde gewasbescherming. Ook de beschikbaarheid van arbeidskrachten is een cruciaal maatschappelijk onderwerp voor ons. Ik vind het belangrijk dat we gezamenlijk werken aan een duurzame, innovatieve en toekomstgerichte sector en draag daaraan graag mijn steentje bij. Mijn eerste stap als ledenraadslid is om de bedrijven waarin Horticoop geïnvesteerd heeft beter te leren kennen, en me te verdiepen in de manier waarop deze gaan renderen zodat alle leden er profijt van hebben. Mooi om te zien hoe iedereen hieraan bijdraagt, en ik nu ook vanuit mijn expertise." >

Karel van Rijn
Bloementeler

“De passie voor tuinbouw zit in mijn bloed. Samen met mijn broer, en later met mijn vrouw, heb ik jarenlang een familiekwekerij gerund, gespecialiseerd in rozen. Hoewel we twee jaar geleden besloten de rozenkwekerij te verkopen, is mijn betrokkenheid bij de sector onverminderd groot. Ik houd me bezig met een kleinschalige locatie voor de teelt van snijbloemen, zoals de anigozanthos - ook wel kangoeroepoot genoemd - en ben actief in de veredeling en selectie van dahlia's. Daarnaast oriënteer ik mij op nieuwe, innovatieve projecten binnen de tuinbouw. Mijn drijfveer om plaats te nemen in de ledenraad van Horticoop is simpel: ik wil mijn passie voor de sector omzetten in een duurzame investering in de toekomst. Met mijn jarenlange ervaring in de snijbloemproductie en mijn zoektocht naar teeltmethoden met een minimaal verbruik, breng ik praktische kennis in. Hiermee wil ik een waardevolle bijdrage leveren aan de keuzes die de coöperatie maakt. Het gaat immers over het gezamenlijk vermogen van alle leden, dat moet weloverwogen beheerd worden. De sector staat voor grote uitdagingen op het gebied van energieverbruik, gewasbescherming en meststoffen. Met een groep kritische en praktische collega's wil ik gezamenlijk bijdragen aan een duurzame en weerbare tuinbouw van de toekomst. De sleutel tot succes? Die zit 'm in het samenbrengen van kennis met slimme investeringsstrategieën.”



Jeroen Keijzer
Tuinbouwadviseur in de groenteteelt



“Tot 2022 was ik de trotse eigenaar en tomatenteler van Kwekerij Keijzer. Inmiddels omschrijf ik mezelf als een tomatentuinder zonder tuin, want na de verkoop van de kwekerij ben ik mijn kennis gaan inzetten als tuinbouwadviseur, gespecialiseerd in tomatenteelt. In mijn werk zoek ik altijd naar manieren om te optimaliseren en processen makkelijker, sneller en efficiënter te maken. Die drijfveren zet ik ook graag in voor Horticoop. De ledenraad biedt mij de kans om direct in de 'keuken' van Horticoop te kijken en vanuit mijn positie als adviseur mijn brede, onafhankelijke blik op de sector in te zetten. Ik zie immers bij veel bedrijven tegen welke uitdagingen zij aanlopen. Wat ik belangrijk vind, is dat we de voorsprong die we in Nederland met onze sector hebben op het gebied van voedselveiligheid en efficiëntie, behouden. Dat kunnen we waarmaken door gericht te investeren in bedrijven die echt waarde toevoegen. Hoewel mijn hart altijd bij de teelt van tomaten en groenten zal blijven liggen, kijk ik graag breder. Ik hoop een nuttige bijdrage te kunnen leveren aan innovaties die uiteindelijk de gehele sector versterken. Ik kijk ernaar uit om met gelijkgestemden aan tafel te zitten en gezamenlijk aan dit doel te werken. Collectief bijdragen, als ondernemers van de toekomst van de tuinbouw!” ■

De eerste participatieronde. Wat hebben we ervan geleerd?

Een terugblik op een historische start

Afgelopen zomer vond een bijzonder moment plaats in de geschiedenis van Horticoop: voor het eerst konden leden onderling participaties verhandelen. Een stap waar lange tijd naartoe is gewerkt, en die past bij de ontwikkeling van Horticoop als investeringscoöperatie waarin een actieve rol voor leden is weggelegd. CFO Hend van Ravestein blikt terug op deze eerste handelsronde en deelt de belangrijkste inzichten.



Hend van Ravestein

Hend: “De eerste handelsronde ging voorzichtig van start. Logisch, want het verhandelen van de participaties was voor iedereen nieuw – voor de coöperatie, het bestuur, en voor de leden. Dat er relatief weinig beweging was, verraste me niet. Leden willen eerst zien hoe het proces werkt, welke informatie beschikbaar is en hoe de communicatie onderling verloopt. Dit getuigt van een zorgvuldige overweging. Dat is niet alleen verstandig, maar sluit ook aan bij de weloverwogen keuzes waar Horticoop als coöperatie voor staat.”

Wat de eerste ronde aan het licht bracht

Zoals bij alle eerste keren, valt ook uit de eerste participatieverhandeling lering te trekken. Een veelgehoorde vraag was of Horticoop een waarde aan de participaties wilde toekennen, bijvoorbeeld door een richtprijs te geven. Hend begrijpt die behoefte aan houvast, maar legt uit waarom dit niet mogelijk is: “Hoewel we leden graag meer richting hadden gegeven, staat regelgeving van de Autoriteit Financiële Markten (AFM), de onafhankelijke toezichthouder op de financiële markten in Nederland, dit simpelweg niet toe. Wél onderzoeken we in overleg met de AFM welke aanvullende informatie we mogen delen om onze leden bij een volgende ronde zo goed en transparant mogelijk te informeren. Er kwamen ook veel vragen over de opzegtermijn van twee jaar bij beëindiging van tuinbouwactiviteiten. Samen met de ledenraad bekijkt het bestuur of deze termijn realistisch is of dat aanpassing wenselijk is.”

Waardevolle input

Om de juiste conclusies te kunnen trekken uit de eerste handelsronde, is een evaluatie gehouden onder de leden. Hend: “De meeste leden vonden de handleiding en het stappenplan nuttig, en het Community Platform functioneert naar behoren. Tegelijkertijd geven leden aan dat ze graag meer informatie ontvangen over het dividendbeleid van Horticoop. Daarnaast vinden ze dat de voordelen van het Horticoop-lidmaatschap duidelijker gecommuniceerd kunnen worden, zodat ook potentiële leden hiervan op de hoogte zijn, en de kans groter is dat zij daadwerkelijk toetreden.” Om die koe meteen bij de horens te vatten: op [pagina 24](#) leest u waarom Kees Stijger en Pim Rikken andere ondernemers in de tuinbouw aanmoedigen om lid te worden van Horticoop.

Feedback als fundament

De feedback heeft geleid tot een werkgroep die de belangrijkste thema's analyseert en in samenspraak met de ledenraad verbetervoorstellen uitwerkt. Voorafgaand aan de volgende handelsronde ontvangen alle leden de belangrijkste uitgangspunten, samen met de jaarcijfers en de toelichting daarop. Hend: “De input van onze leden geeft waardevolle inzichten in wat zij nodig hebben en helpt ons om de volgende handelsronde duidelijker en relevanter te maken. Ik heb er alle vertrouwen in dat we met de debuutronde een solide basis hebben gelegd waarop we verder kunnen bouwen aan een participatieverhandeling die steeds beter aansluit bij de wensen van onze achterban.”

De voordelen van een Horticoop-lidmaatschap

Kees Stijger en Pim Rikken



Wat betekent het om lid te zijn van Horticoop? Wat levert het op in de kas, op de balans en in de dagelijkse praktijk? We vroegen twee betrokken leden – Kees Stijger en Pim Rikken – welke meerwaarde zij ervaren en waarom zij andere ondernemers aanraden om ook lid te worden.

Kees Stijger, eigenaar van tuinbouwbedrijf Kees Stijger B.V. en voorzitter van de ledenraad:

“Toen Horticoop nog een inkoopcoöperatie was, kochten telers zoals mijn opa en mijn vader gezamenlijk bulkvoorraden in waarmee de coöperatie winst maakte en kon groeien. Het rendement dat toen werd behaald, vormt de basis voor de investeringscoöperatie die Horticoop vandaag de dag is. Daar plukken wij nu de vruchten van! Niet alleen financieel, maar ook op andere vlakken. Neem het onderlinge contact tussen de leden, de kennis die we met elkaar delen en de samenwerking rondom innovaties. Een gouden combinatie die mij verder brengt dan ik alleen ooit zou kunnen komen. Om een voorbeeld te geven: HCTS, uit het bedrijvenportfolio van Horticoop, kon dankzij Horticoops financiële betrokkenheid innoveren, groeien en zijn positie verstevigen. Daarbij staan hun monteurs letterlijk ‘met hun poten in de klei’: ze kennen de techniek en de kas door en door. Dat maakt HCTS – behalve een investering waar leden financieel profijt van hebben – een betrouwbare partner met veel kennis. Voor mij is die vakkennis, samen met de verbondenheid die voortkomt uit een gedeelde historie, een bewijs van de waarde van Horticoop. Het is een coöperatie die generatie op generatie bijdraagt aan een sterke, toekomstbestendige glastuinbouw. Een lidmaatschap dat ik iedere buur zonder twijfel aanraad.”



Deze gouden combinatie brengt mij verder dan ik alleen ooit zou kunnen komen

– Kees

Pim Rikken, directeur van Gebroeders Pim Rikken en vicevoorzitter van de Raad van Commissarissen:

“We zijn al bijna een eeuw lid van Horticoop. Ons lidmaatschap voelt daardoor als het voortzetten van een stuk historie, en tegelijkertijd als een manier om de tuinbouw verder te ontwikkelen. Door mee te denken, gezamenlijk te investeren en op die manier te blijven vernieuwen, heeft iedereen baat bij de inspanningen van de coöperatie. Dat levert vele voordelen op, zoals de participatieverhandeling afgelopen zomer die leden bewegingsvrijheid geeft om hun financiële belang in Horticoop actief te beheren. Naast de financiële kant vind ik het onderlinge contact en de samenwerking tussen leden van grote toegevoegde waarde. Individueel is het niet realistisch om invloed uit te oefenen op de ontwikkelingen in de sector, samen met andere leden wél. Neem de investering van Horticoop in Skytree, het bedrijf dat CO2 uit de lucht haalt. Samen met drie andere leden kon ik deze machine als eerste testen. Zonder lidmaatschap had ik die mogelijkheid niet gehad. Ook Horticoops ledendagen zijn zeker de moeite waard. Niet alleen omdat gesprekken met andere leden de onderlinge betrokkenheid versterken, ook omdat het vaak unieke kijkjes in de keukens van andere ondernemers geeft. Erg inspirerend! Ik raad elke tuinbouwondernemer aan een lidmaatschap te overwegen. Zeker nu het aantal ondernemers afneemt en tuinbouwbedrijven steeds groter worden, is een sterke ledenbasis essentieel om te kunnen blijven innoveren. Zo blijft Horticoop een belangrijke factor waarmee leden ook in de toekomst voortvarend kunnen blijven ondernemen.”

Hack-proof oogsten: digitale weerbaarheid voor telers



Josephine van Luik

De tuinbouw digitaliseert razendsnel door robotica, slimme sensoren en klimaatsturing. Deze ontwikkeling biedt veel kansen, en maakt bedrijven tegelijkertijd kwetsbaarder. Cybersecurity vraagt daarom om structurele aandacht, niet alleen om ongeautoriseerde toegang tegen te gaan, maar ook om verwarring over verantwoordelijkheden te voorkomen. Josephine van Luik, Community Manager bij Cyberweerbaarheidscentrum Greenport, vertelt welke praktische stappen telers direct kunnen zetten om cyberrisico's te verkleinen.

Niet iedereen kent de term, toch heeft elke teler en leverancier ermee te maken: OT, ofwel Operational Technology. Hieronder vallen apparaten in een kas, zoals een lopende band of een robotarm. Waar 'kantoor-IT' vroeger gescheiden was van installaties en teeltsystemen in de kas, lopen die domeinen tegenwoordig in elkaar over. Josephine ziet de risico's voor telers hierdoor snel toenemen: "De sector wordt digitaal en daarmee kwetsbaarder. Als systemen uitvallen, staat de productie stil. Cybersecurity is daarom een continuïteitsvraagstuk geworden." Josephine benadrukt de noodzaak van een gecombineerde aanpak: "Als je digitaal veilig wilt zijn, moet je IT en OT tegelijk aanpakken. Houd in de gaten welke systemen er draaien, hoe ze gekoppeld zijn en wie er toegang heeft. Dat maakt het eenvoudiger om eventuele kwetsbaarheden te herkennen."

Cybersecurity als vaste pijler in risicomanagement

Josephine ziet cybersecurity als verlengde van fysieke beveiliging: "De kas sluit je af en cameratoezicht is al vanzelfsprekend om je teelt en productie te beschermen. Cybersecurity verdient binnen een tuinbouwbedrijf eigenlijk dezelfde prioriteit en status." Veel effectieve maatregelen vragen niet zozeer om geld of complexiteit, maar vooral om aandacht en discipline. "Een goed wachtwoordbeleid kost

niets en het installeren van updates neemt slechts beperkte tijd in beslag. Juist deze eenvoudige stappen kunnen een groot deel van de moderne aanvallen voorkomen en aanzienlijk bijdragen aan de digitale weerbaarheid van tuinbouwbedrijven."

Zo sterk als de zwakste schakel

In de tuinbouw werken bedrijven met een mix van IT en OT, zoals klimaatcomputers, irrigatiesturing, sensoren, teeltsoftware, robots en cloudplatformen van verschillende leveranciers. Criminelen kiezen bewust voor het minst beveiligde onderdeel om binnen te komen, en gebruiken dat toegangspunt vervolgens om zich verder door de digitale omgeving van andere partijen te bewegen. Josephine: "Cybersecurity is daardoor niet alleen een bedrijfsrisico, maar ook een ketenrisico. Een bedrijf is zo veilig als de zwakste schakel."



Elk tuinbouwbedrijf is zo veilig als de zwakste schakel in de keten

– Josephine

Een ogenschijnlijk klein beveiligingslek kan uitgroeien tot een verstoring die de hele keten raakt, met directe gevolgen voor productieprocessen, logistiek en teeltdata."

Afspraken vooraf voorkomen problemen achteraf

Volgens Josephine kijken leveranciers vooral naar hun eigen stukje technologie, terwijl cyberrisico's in haar ervaring juist vaak tussen verschillende systemen ontstaan, bijvoorbeeld bij koppelingen, achterstallige updates, zwakke wachtwoorden of onduidelijke verantwoordelijkheden. Daarbij waarschuwt ze voor aannames over de verantwoordelijkheden van leveranciers. "Een teler die denkt dat de leverancier alles regelt, komt bedrogen uit. Ga actief het gesprek aan en maak duidelijke afspraken," benadrukt ze. Pas wanneer rollen, verantwoordelijkheden en beveiligingseisen duidelijk zijn, werkt de keten in haar ogen écht veilig.

Cybersecurity wordt wetgeving

Bedrijven die een essentiële rol spelen in het draaiende houden van de Nederlandse maatschappij moeten sinds begin dit jaar voldoen aan de Cyberbeveiligingswet (Cbw). De Cbw legt bedrijven, in onder andere de groente- en fruitsector, duidelijke cybersecurity-eisen op zodat digitale veiligheid blijvend wordt verankerd in de bedrijfsvoering. Die aandacht is in de praktijk net zo relevant voor organisaties zonder directe wettelijke verplichting. Voor leveranciers gelden straks ook strengere eisen, zegt Josephine: "Leveranciers moeten hun digitale processen aantoonbaar op orde hebben. Daarnaast stimuleert de wet dat tuinbouwbedrijven controleren hoe digitaal weerbaar hun leveranciers zijn." Josephine onderstreept dat dit een cruciale stap is om blinde vlekken te voorkomen. "Wanneer je niet duidelijk hebt welke beveiligingsmaatregelen je leveranciers hanteren, loop je risico's waar je geen zicht op hebt," vertelt ze.

Volgens Josephine is de sleutel simpel: "Door nu al inzicht te krijgen in je eigen digitale weerbaarheid en die van je leveranciers, wordt het eenvoudiger om kwetsbaarheden gericht te verkleinen en voorbereid te zijn op toekomstige digitale uitdagingen!"

Tips van Cyberweerbaarheidscentrum Greenport

Wat kunt u vandaag al doen?

- Creëer een volledig overzicht van zowel IT- als OT-systemen.
- Maak back-ups van belangrijke systemen en test ze regelmatig.
- Werk met sterke wachtwoorden en Multi-Factor Authenticatie (MFA).
- Installeer software-updates zodra ze beschikbaar zijn.
- Betrek medewerkers actief bij cybersecurity.
- De CyberVeilig-check van de overheid helpt inzicht te krijgen en te bepalen welke eerste stappen nodig zijn.
- Check ook of jouw bedrijf onder de nieuwe Cbw valt en doe de test op www.ncsc.nl.

Regelmatig praktische tips, handige checklists en actuele inzichten in risico's en kwetsbaarheden binnen de sector ontvangen? Het Cyberweerbaarheidscentrum Greenport biedt in samenwerking met Royal FloraHolland en GroentenFruit Huis gratis cyberabonnementen aan voor bedrijven in de sierteelt en groente- en fruitsector. Kijk voor meer informatie op www.cwgreenport.nl.

Het Cyberweerbaarheidscentrum Greenport richt zich op het ondersteunen van bedrijven in het tuinbouwcluster. Het is een non-profit organisatie en is opgericht door een groot aantal aansprekende organisaties: Delphy, Dutch Fresh Port, Royal FloraHolland, Glastuinbouw Nederland, Greenport West-Holland, GroentenFruit Huis, Hoogendoorn Automatisering, Interpolis-Achmea, Anthura, Security Delta (HSD), het NCSC, de Haagse Hogeschool en de Provincie Zuid-Holland. Zij zijn zich bewust van de risico's die de keten loopt, nemen het voortouw en zetten zich actief in voor het Cyberweerbaarheidscentrum Greenport.

HortiScience Innovation Center: een broedplaats voor innovatie



Loet Rummenie



De Nederlandse glastuinbouwsector staat wereldwijd bekend om zijn innovatieve kracht. Toch blijft het een uitdaging om baanbrekende technologische oplossingen en de dagelijkse praktijk van de teler goed op elkaar aan te sluiten. Om hier verandering in te brengen opende deze zomer het HortiScience Innovation Center (HIC) haar deuren. Managing Director Loet Rummenie vertelt over de rol van het innovatiecentrum bij het valideren van nieuwe technologieën om de glastuinbouw toekomstbestendig te maken.



De testomgeving van het HIC

Het idee voor het HortiScience Innovation Center (HIC) ontstond drie jaar geleden vanuit de dringende vraag van Gemeente Lansingerland naar een toekomstbestendige glastuinbouw in de regio. Uit een verkennende studie die de gemeente liet uitvoeren, bleek dat de vertaling van onderzoek naar de praktijk vaak tekortschiet, ondanks de ruime aanwezigheid van innovatieve bedrijven in de regio. Loet vertelt: "Startende bedrijven die innovatieve technologieën ontwikkelen, bedenken vaak een oplossing voor een verondersteld probleem. Vanuit de sector is er behoefte aan een andere benadering. Startups moeten van tevoren onderzoeken tegen welke problemen telers aanlopen, en vervolgens in samenwerking met de teler bekijken welke technologische oplossing het probleem zou kunnen verhelpen. Vanuit die behoefte ontstond de wens om een initiatief te starten waarbij niet alleen de focus ligt op innovatief onderzoek, maar ook op de vertaling ervan naar de praktijk."

Praktijkvalidatie op schaal

De Wageningen University & Research (WUR), Delphy Improvement Center, StartLife, Yes!Delft en Gemeente Lansingerland sloegen de handen

in een om het HIC op te richten. Het doel van dit innovatiecentrum: meer en betere startups creëren die hun innovaties voor de glastuinbouw naar de kas brengen. "Bedachte oplossingen hebben pas echt waarde als telers er de vruchten van kunnen plukken", vertelt Loet. "Maar, dan moeten startups telers wel zo ver zien te krijgen. Telers willen natuurlijk eerst zeker weten dat een technologie werkt, voordat ze deze inzetten in hun kas. Daar ligt een uitdaging. Veel startende technologiebedrijven komen namelijk met veelbelovende oplossingen, maar kunnen vaak niet goed genoeg aantonen dat hun technologie werkt. Het ontbreekt hen meestal aan voldoende kennis van de sector. De stap van op kleine schaal iets bewijzen naar een effectief product implementeren op bijvoorbeeld vijf hectare aan tomaten is bovendien een heel grote!"

Testen voor telers

Als startups en scaleups kunnen laten zien dat hun oplossingen daadwerkelijk effectief zijn, zijn telers eerder bereid om deze in hun kas toe te passen. Daarom biedt het HIC startups de mogelijkheid om hun oplossingen op grote schaal in een professionele teeltomgeving te testen. ➤

Een concreet voorbeeld hiervan is Thermeleon, ontwikkelaar van een warmtebatterij. De batterij slaat overdag warmteoverschotten op om die 's nachts te gebruiken voor verwarming. Zo draagt de batterij bij aan een effectiever en duurzamer energienetwerk in de kas. Loet: "Samen met Thermeleon onderzoeken we momenteel hoe de impact van de warmtebatterij op het kasklimaat nog nauwkeuriger kan worden voorspeld. Door de werking van de warmtebatterij in een kassimulatie te valideren, weet de teler dat hij in zijn teeltstrategie op de batterij kan rekenen. Om telers die zekerheid te kunnen geven, biedt het HIC de omgeving om technologieën onder realistische omstandigheden te testen."

Van concept tot startup

Als aanvulling op de validaties van technologieën die bedrijven op de testlocatie van het HIC kunnen uitvoeren, heeft het innovatiecentrum eind oktober een studio geopend voor venture building. Hier krijgen ondernemers en onderzoekers de kans om innovatieve ideeën uit te werken, met de

focus op belangrijke thema's in de glastuinbouw, zoals automatisering, weerbare teeltsystemen en energietransitie. Ideeën kunnen hier uitgroeien tot volwaardige startups. Ondernemers en onderzoekers krijgen in de studio toegang tot een demonstratiekas, waar zij hun bedachte concepten kunnen testen in een kleine, maar professionele teeltomgeving. Blijkt hun idee levensvatbaar, dan kunnen ze hun technologie vervolgens verder ontwikkelen, een complementair team inrichten en de technologie uiteindelijk valideren in de grootschalige testomgeving. Loet licht toe: "We zetten dus niet alleen in op validatie van technologie om risico's voor telers te verlagen, maar ook op het stimuleren en versnellen van innovatie middels venture building. Daarmee heeft het HIC een dubbele functie. Door de vertrouwensband tussen de innovatie en de praktijk te versterken, zorgt het HIC dat de Nederlandse glastuinbouwsector zijn koppositie in duurzaamheid en efficiëntie behoudt. Daarmee is het innovatiecentrum een enorme aanwinst voor de regio en ver daarbuiten!" ■

De opening van de Venture Studio op 29 oktober 2025

Van as tot oogst

Horticoop investeert in circulaire meststoffen van Anorel



De decembermaand kreeg een extra feestelijk tintje door samenwerking tussen Anorel en Horticoop. V.l.n.r. Steven Cafmeyer (Anorel), Patrick Barendse (Horticoop), Reinier van Doorn (Horticoop), Patrick Groeneveld (Horticoop), Josephine Cafmeyer (Anorel) en Kris Claessens (Anorel).

In december 2025 bezegelden Horticoop en Anorel officieel hun partnership. Met de ondertekening van de overeenkomst werd dit innovatieve Belgische familiebedrijf toegevoegd aan het portfolio van de coöperatie. Een strategische stap die naadloos aansluit bij Horticoops ambitie om de glastuinbouwsector te verduurzamen.



Het gebruik van synthetische meststoffen staat onder toenemende druk, mede door de strenge emissie-eisen uit de Europese Green Deal. Hoewel (minerale) meststoffen onmisbaar blijven voor de wereldwijde voedselproductie, groeit de roep om duurzame en circulaire alternatieven. Het Belgische Anorel, al 30 jaar een gevestigde naam als producent en distributeur van meststoffen, biedt hiervoor een revolutionaire oplossing: Anorel is erin geslaagd om op commerciële schaal kaliumcarbonaat te produceren uit as. In hun geavanceerde zero-waste productieproces worden kaliumrijke assen, afkomstig van de verbranding van reststromen uit de voedingsindustrie, omgezet in hoogwaardige meststoffen. De innovatie gaat echter verder dan alleen kaliumwinning. Het residu dat overblijft, wordt gecombineerd met reststromen uit de biogasindustrie om organo-minerale meststoffen te produceren. Het resultaat? Circulaire, innovatieve producten die tegen een competitieve prijs beschikbaar zijn voor diverse toepassingen in de land- en tuinbouw.

Krachtenbundeling voor opschaling

Anorel heeft aanzienlijk geïnvesteerd in de ontwikkeling van de innovatieve en duurzame technologie. De samenwerking met Horticoop is cruciaal voor verdere ontwikkeling en opschaling. Patrick Groeneveld, algemeen directeur van Horticoop: "We volgen Anorel al geruime tijd en geloven dat dit het juiste moment is om hen te ondersteunen in de duurzame transitie. Naast financiële slagkracht bieden wij Anorel toegang tot onze marktexpertise en ons uitgebreide netwerk. Samen kunnen we de toepassing van circulaire meststoffen in de teelt optimaliseren." Ook Steven Cafmeyer, algemeen directeur van Anorel, kijkt met vertrouwen naar de toekomst: "Horticoop deelt onze visie op circulariteit. Deze samenwerking stelt ons in staat om de opschaling te versnellen en samen met de biogasindustrie de volgende stappen te zetten in de productie van organo-minerale meststoffen. Zo werken we concreet aan een toekomstbestendige sector."

Even voorstellen

Reinier van Doorn

Een grote aanwinst voor Horticoop! Reinier van Doorn is gestart als Investment Analyst. Met een moeder die vaak in de kas te vinden was en een vader met een achtergrond in accountancy, groeide Reinier op tussen twee belevingswerelden die bij Horticoop perfect samenkomen. Zijn persoonlijke connectie met de tuinbouw en zijn analytische inzicht vormen de solide basis waarop hij zijn functie uitvoert. Reinier stelt zich graag aan u voor.

Reinier: "Met familie in het Westland, maakte ik al in mijn kindertijd kennis met de nuchtere en hardwerkende cultuur in de tuinbouwsector. Ook de financiële wereld wekte vroeg mijn interesse. Mijn vader was jarenlang accountant en maakte daarna de overstap naar het bedrijfsleven. Van hem heb ik veel geleerd over investeringen, overnames en het stellen van voorwaarden. Door mijn studie International Business Administration en een master in Neuroeconomics begrijp ik hoe bedrijven en markten werken, wat mensen drijft bij het nemen van economische beslissingen en hoe een analytische blik helpt bij het oplossen van complexe vraagstukken. Dat ik deze kennis bij Horticoop mag combineren met mijn affiniteit met de tuinbouw, voelt als de ideale match."

Van analyse tot deal

"Horticoops investeringsteam is relatief klein, daardoor ben ik betrokken bij het gehele investeringstraject. Dit begint met het zoeken en benaderen van interessante bedrijven. Bij wederzijdse interesse volgt een uitgebreid proces van analyseren, onderzoeken en het vastleggen van de dealvoorwaarden. Uiteindelijk komt het – hopelijk – tot een investering, met als doel de betreffende onderneming te laten groeien, efficiënter te maken of te verduurzamen. Als ons werk voldoende waarde heeft gecreëerd, verkopen we Horticoops aandeel in het bedrijf."

Dit hele traject vraagt om nauwe samenwerking. Met een kritische blik houden mijn collega's en ik elkaar scherp. Door onderwerpen vanuit verschillende perspectieven te bekijken, zetten we elkaar steeds opnieuw aan het denken. Horticoops gecombineerde sector- en investeringskennis geeft daarbij een voorsprong op andere partijen. En niet te vergeten: onze betrokken achterban! Bedrijven waarin Horticoop investeert kunnen rekenen op de uitgebreide kennis van onze leden, en hebben directe markttoegang."

Meer dan alleen kapitaal

"Ik zie kansen om onze positie als investeerder in de markt verder te versterken. Vooral op het gebied van automatisering verwacht ik een doorbraak. Door het aanhoudende arbeidstekort zijn innovaties in deze hoek onmisbaar. Hierdoor neemt de druk op ontwikkelaars van deze innovaties toe om efficiënter te produceren, en zijn er sneller betere producten beschikbaar voor telers. Ook duurzaamheid wordt onontkoombaar: bedrijven moeten mee, op eigen initiatief of door wet- en regelgeving. Ik verwacht dat steeds meer partijen op zoek gaan naar een investeerder die niet alleen kapitaal biedt, maar ook meedenkt en -groeit in hun duurzame en technologische ontwikkelingen. We houden de markt goed in de gaten en gaan graag in gesprek met bedrijven die oplossingen bieden voor de sector. Over de kracht van Horticoops achterban gesproken: suggesties van leden zijn welkom! Dus, kent u zo'n bedrijf? Mijn deur staat altijd open!"

Horticoops leestips

Van het terugdringen van de CO2-uitstoot tot het omgaan met AI-innovaties, Horticoop volgt de nationale en internationale ontwikkelingen in de tuinbouwsector – en daarbuiten – op de voet. Want in een wereld die voortdurend in beweging is, vormt kennis de voedingsbodem voor gezamenlijke groei. Als coöperatie houden wij u graag op de hoogte van relevante ontwikkelingen. Hieronder vindt u een overzicht van publicaties die het lezen waard zijn.



AI is snel, maar niet intelligent: praktijkkennis agrariër blijft onmisbaar

Bron: www.nieuweoogst.nl



'No one's made it yet': Fotenix founder on why UK agtech needs more than just great tech

Bron: www.agtechnavigator.com



AH-telers gaan voor lagere CO2-uitstoot: "Verduurzaming en voedselzekerheid glastuinbouw gaan hand in hand"

Bron: www.groentennieuws.nl



AI in agriculture: Why quality data is crucial to boosting adoption

Bron: www.agtechnavigator.com



Rabobank, Lely en HortiTech starten circulaire proef

Bron: www.bpnieuws.nl



Palantir unlocks supply chain efficiency for agrifood industry with AI

Bron: www.agtechnavigator.com

Tip!

Persoonlijke leestip van Horticoops Investment Analyst Reinier van Doorn

"Palantir bewijst dat AI-technologie de pilotfase ontgroeit en nu op commerciële schaal de agrifoodketen slimmer en efficiënter maakt. Dit artikel geeft een inspirerend inkijkje in hoe datagestuurd werken ook voor onze sector de sleutel is naar een toekomstbestendige en winstgevende business!"

De bedrijven van Horticoop

Een overzicht van de gevarieerde
portefeuille van de
investeringscoöperatie

Horticoop beheert een gevarieerd portfolio van bedrijven die elk een unieke rol spelen in het bevorderen van een duurzame en toekomstgerichte tuinbouwsector. Welke bedrijven dat zijn en wat zij doen? Dat leest u hier!



Anorel

Anorel produceert en distribueert water-oplosbare meststoffen. Daarnaast ontwikkelt het bedrijf de innovatieve Ash Base-productiefaciliteit, waar waardevolle mineralen uit plantaardige as worden teruggewonnen en via een geavanceerd, afvalvrij productieproces worden omgezet in duurzame meststoffen en industriële grondstoffen. Horticoop verwelkomde Anorel in 2025 in het portfolio. [Zie ook p.31](#)



Blue Radix

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



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. Zo zijn recent Vitapanel en Cropshader geïntroduceerd, die zich respectievelijk richten op het coaten en reinigen van zonnepanelen, en het beschermen van gevoelige gewassen tegen hittestress en zonnebrand.



HCTS

HCTS gelooft dat de toekomst van de tuinbouw draait om intelligente, datagestuurde oplossingen. Het bedrijf combineert en installeert slimme technieken op het gebied van water, licht, klimaat, energie en data voor de tuinbouw van morgen. [Zie ook p.8](#)



Vivent

Vivent is wereldleider in gewasdiagnostiek en levert 'wearables voor planten', die telers beter inzicht geven in de gezondheid van hun gewassen. Vivents systeem maakt hiervoor op ingenieuze wijze gebruik van plant-elektrofysiologie. De geavanceerde biosensor meet en interpreteert in realtime de reacties van planten op verstoringen in het evenwicht tussen de plant en de omgeving (stressoren), zelfs voordat zichtbare symptomen optreden. Ziekten, plagen, en andere stressoren worden daardoor eerder herkend. Zo kunnen telers vroegtijdig de juiste teeltmaatregelen nemen, en de inzet van middelen als water, licht, stimulanten en meststoffen optimaliseren.



Hort Americas

Hort Americas begon ooit als groothandel in het Amerikaanse Bedford, Texas. Inmiddels heeft het zich ontwikkeld tot een toonaangevende specialist in 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.14](#)



VitalFluid

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



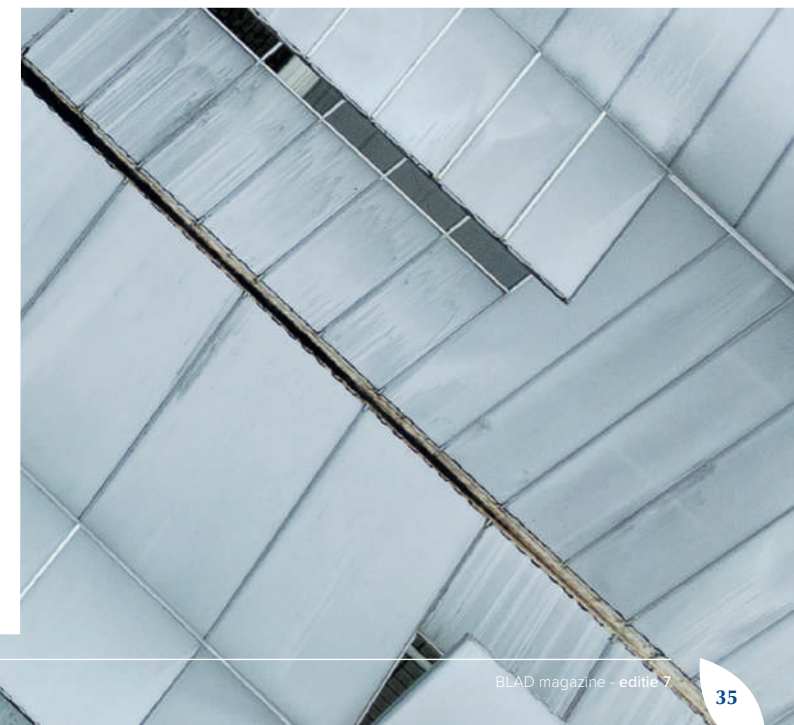
Skytree

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



REKA

REKA is een ontwikkelaar, producent en distributeur van biologische meststoffen en biostimulanten voor de land- en tuinbouw. Met hun producten richt REKA zich onder andere op het verbeteren van het bodemleven en het weerbaarder maken van gewassen. Door middel van innovatieve oplossingen helpt REKA boeren en tuinders bij het verhogen van hun productie en opbrengsten, en het realiseren van duurzame land- en tuinbouw door een gezondere (voedings)bodem.



Zoek de 9 verschillen



Royal Cosun in Dinteloord



Oplossing van BLAD editie 6



HORTICOOP
SAMEN GROEIEN

www.horticoop.nl