

BLAD



Een uitgave van investeringscoöperatie Horticoop

Jaargang 5 - Editie 8



Op de barricaden

De Eerste Duurzame Generatie

Vertical farming

Een kas zonder glas

Klaar voor de zomer

Zonnebrandcrème voor gewassen



HORTICOOP
SAMEN GROEIEN

Inhoudsopgave

LG Flowers kleurt de toekomst	4
We hebben niet alleen goud, maar briljanten in handen	8
Hoe Lumiforte met Cropshader wereldwijd de oogst beschermt	12
De hoogte in met vertical farming Terugblik op de deep-dive bij Growy	14
De kas zonder glas Tussen belofte en barrières: vertical farming	18
De kracht van verbinding LBO-resultaten om trots op te zijn én van te leren	22
Uw praktijkkennis, onze sterkste troef	23
Nieuwe ronde, nieuwe (groei)kansen!	24
Handig om te weten Tips voor de verhandeling van uw participaties	25
Participatieverhandeling	26
De as van de innovatie Anorel versnelt de circulaire transitie	28
Van 288 kanshebbenden naar 8 investeringen Horticoops investeringsfunnel van 2025	32
Van data tot duurzaam gewas Horticoop investeert in AI-gedreven plantenveredelaar	33
De bedrijven van Horticoop	34
 Jaarcijfers 2025	36
 Toelichting op de cijfers van 2025	42

Coverbeeld: *Ria Lansbergen, LG Flowers*

Voorwoord

Grenzen verleggen in innovatie en duurzaamheid; onze leden doen het elke dag. In deze nieuwe uitgave van BLAD leest u hun verhalen. De publicatie van dit magazine vormt bovendien het startsein voor de transactieperiode van Horticoops participaties, waarover u in deze uitgave alles leest. Ook presenteren we in dit nummer de jaarcijfers van 2025 (p.36), uiteraard voorzien van een uitgebreide toelichting van CFO Hend van Ravestein.

Om innovatie aan te jagen, zoeken we het soms letterlijk hogerop. Onlangs doken onze leden tijdens een inspirerende deep-dive in de voordelen van vertical farming. Onderzoeker Caterina Carpineti van Wageningen University & Research (WUR) diept de kansen en uitdagingen van deze teeltmethode verder voor ons uit. Ook vindt u – zoals u van ons gewend bent – verhalen van bevlogen ondernemers en updates over onze investeringen in BLAD. Joyce Lansbergen van familiebedrijf LG Flowers vertelt hoe zij hun koploperspositie behouden en de lat voor groen telen steeds hoger leggen. Die vernieuwingsdrang zien we ook over de grens. Het Belgische Anorel speelt een voortrekkersrol met een revolutionair concept om hoogwaardige meststoffen uit industriële reststromen te winnen. En vanuit de Verenigde Staten delen we het succesverhaal van 25:2, de AI-gedreven plantenveredelaar die een imposante zadenbank van ruim 20.000 variëteiten combineert met DNA-analyses en geavanceerde kunstmatige intelligentie.

Zelf ging ik in gesprek met Jelte van Kammen van Harvest House over het initiatief van ‘De Eerste Duurzame Generatie’; een manifest dat het imago van onze sector sterk moet verbeteren. Het benadrukt de noodzaak om gezamenlijk en gecoördineerd aan de maatschappij over te brengen hoe er innovatief wordt gewerkt aan een duurzame, toekomstbestendige sector. Horticoop ondersteunt dit van harte en werkt actief mee aan de vervolgstappen. Benieuwd welke dat zijn? U leest het op p.8.

Ik wens u veel leesplezier en een prachtige zomer toe!

Patrick Groeneveld
Algemeen Directeur Horticoop



Colofon

Coördinatie
La Plume Media B.V.

Redactie
La Plume Media B.V.
Aniecke van Litsenburg
Charlotte van Liebergen
Isabelle Engelbrecht
Ivor Beem
Jamie Aijpassa
Léonie Sanders
Milou Alkema
Sanne Jurgens
Saskia van de Sanden
Veerle Focke

Productie
La Plume Media B.V.
Shirley de Vries

Vormgeving
La Plume Media B.V.
Sven de Vos

Fotografie
David Brand
Studio Flabbergasted
Inagro

Drukwerk
RAD, Dordrecht



LG Flowers kleurt de toekomst

Horticoop
lid

Wat ruim zeventig jaar geleden begon als een bescheiden groentekwekerij, is inmiddels uitgegroeid tot een pionier in de gerberateelt. Bij minigerberabedrijf LG Flowers ligt de focus op toekomstbestendig telen. Met de derde generatie aan het roer zet het bedrijf volop in op verduurzaming en innovatie; een koers die onlangs een duurzaamheidsprijs opleverde. Algemeen Directeur Joyce Lansbergen en Nouschka van der Burg van de Marketing & Design-afdeling vertellen hoe dit familiebedrijf haar koploerspositie behoudt en de lat voor groen telen steeds hoger legt.

Joyce Lansbergen (links) en Nouschka van der Burg (rechts)



De kwaliteitsmanager analyseert de beelden van de AI-camera

De basis van LG Flowers gaat twee generaties terug. Joyce: "Mijn opa en oma zijn het bedrijf rond 1950 gestart met het kweken van groenten. In 1975 maakten zij de overstap naar zomerbloemen, waaronder gerbera's. In de jaren die volgden, traden hun drie zoons – Kees, Aad en mijn vader Hein – toe tot het bedrijf. Zij lieten het flink groeien in hectaren en maakten het groot met minigerbera's." Inmiddels hebben Joyce en haar broer Mike het stokje overgenomen. Naast het kweken en veredelen van nieuwe rassen, worden de bloemen veelzijdig verwerkt. Nouschka: "Onze gerbera's gaan op de traditionele manier richting de veiling, maar we leveren ook direct aan Europese retailers. Denk aan kant-en-klare boeketten voor in de supermarkt en creatieve bloemdecoraties zoals glazen flesjes of vazen met gerbera's en andere bloemen."

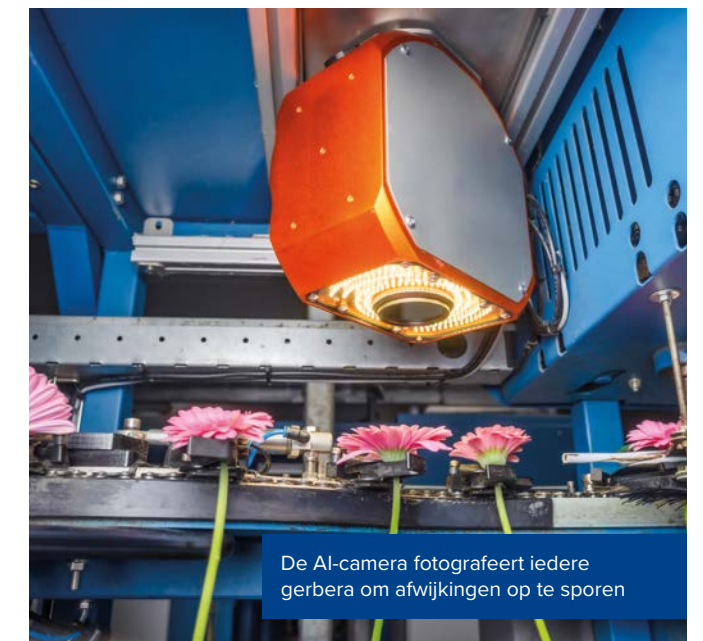
Innovatieve genen

Ondanks de schaalgrootte ademt LG Flowers de sfeer van een hecht familiebedrijf. Joyce: "Mijn ouders en oom zijn nog altijd actief binnen het bedrijf. Door de familiale sfeer zijn de lijnen heel kort, en dat werkt prettig." Bovendien lijkt de drang om het bedrijf te blijven verbeteren genetisch bepaald. Nouschka: "Wat de familieleden gemeen hebben, is dat zij continu op zoek gaan naar manieren om efficiënter te werken en verbeteringen ook meteen doorvoeren." De innovatieve denkwijze zit echt in de genen. Een voorbeeld hiervan is het implementeren van een AI-camera bij de sorteermachines, een project dat Joyce samen met een software- en automatiseringsexpert heeft opgezet. Joyce: "Ik zag dat die technologie in de paprikateelt werd gebruikt, en dacht: dit kan bij ons ook! De camera

kan plagen of fouten in de germini's veel sneller opsporen dan wij dat met ons blote oog kunnen doen. Hierdoor kunnen we sneller ingrijpen!"

Van onderbuikgevoel naar harde data

Technologische vooruitgang helpt niet alleen bij het telen, maar ook bij veredeling. Deze taak heeft Mike recent overgenomen van zijn moeder. Met de beschikbare data van de AI-camera kan het bedrijf nauwkeurig identificeren welke nieuwe rassen goed gedijen onder moderne kweekmethoden. Om deze datastromen goed te beheeren, is er vorig jaar een eigen data-warehouse gebouwd. Nouschka legt uit dat data van alle afdelingen nu op één plek samenkomt: "In een dashboard kunnen we de data analyseren, patronen ontdekken en oorzaken en gevolgen in kaart brengen zodat we tijdig kunnen ingrijpen en slimme keuzes kunnen maken." Dit vraagt om een andere manier van telen. >



De AI-camera fotografeert iedere gerbera om afwijkingen op te sporen

Joyce: “Voorheen namen we beslissingen op gevoel. Soorten die veel geld opbrengen lieten we altijd staan, terwijl data kan aantonen dat juist die soort bijvoorbeeld veel uitval heeft.” Naast de camera's haalt het bedrijf veel inzichten uit data van sensoren. Deze meters staan tussen de planten en kunnen in de plant de exacte warmte en vochtigheid monitoren.

Efficiënte energiemix

De data-gedreven teeltstrategieën dragen direct bij aan de duurzaamheidsdoelstellingen van LG Flowers. In 2020 werd een voetafdruk van 300 gram CO₂ per gerbera gemeten. Joyce: “Ons gasverbruik bleek de meeste impact te hebben op onze voetafdruk, dus dat hebben we de afgelopen jaren flink omlaag gebracht. Daarnaast hebben we geïnvesteerd in onder andere ledlicht, warmteboilers, en een aansluiting op aardwarmte. Dat zorgde ervoor dat onze voetafdruk in 2024 meer dan gehalveerd was. Daar zijn we heel trots op!” Om de energiemix nog efficiënter te maken, is er vorig jaar een grote batterij geïnstalleerd. Nouschka: “De batterij kunnen we zelf opladen en gebruiken als stroomvoorziening. Zo houden we de kosten en het gasverbruik zo laag mogelijk, en brengen we onze voetafdruk nog verder omlaag.”



Camera's en sensoren tussen de gerberaplanten meten de vochtigheid en temperatuur

Een ecosysteem in de kas

Naast de ambitie om gasloos en CO₂-neutraal te kweken, zet LG Flowers volledig in op een pesticidevrije teelt. Het bedrijf heeft de ambitie om dit binnen één à twee jaar te realiseren. Een ambitieuze maar haalbare kaart, want twee jaar geleden lukte het tijdens een proef om één gerberasoort maar liefst 18 maanden zonder pesticiden te telen. Joyce: “Dat was een grote mijlpaal! Het draait allemaal om natuurlijk evenwicht. Dat bereiken we door een levend ecosysteem in de kas te creëren, waarin plagen en hun natuurlijke vijanden elkaar in balans houden. Plagen zijn nu eenmaal nodig om natuurlijke bestrijders in leven te houden, die op hun beurt de plagen onder controle houden. Is die balans zoek en leidt een plaag in het gewas tot te veel uitval, dan moet dat verlies natuurlijk wel financieel te dragen zijn. Onze duurzaamheidsambities gaan daarom altijd hand in hand met een financieel gezond bedrijf.”

Wat is duurzaam?

De duurzame teeltstrategie van LG Flowers is niet onopgemerkt gebleven. Het bedrijf won onlangs de prijs voor het meest duurzame bedrijf



Wie over tien jaar nog relevant wil zijn, moet de toekomst vandaag al in huis halen

- Joyce



Onze duurzaamheidsambities gaan hand in hand met een financieel gezond bedrijf

- Joyce



Verse gerbera's, klaar voor transport

Teelt van de toekomst

Om grensverleggende innovaties succesvol door te voeren, omringt LG Flowers zich graag met de beste specialisten uit de markt. Een van die vertrouwde sparringpartners is Horticoops portfolio bedrijf HCTS. Afgelopen winter speelden zij een cruciale rol bij de complete renovatie van LG Flowers' grootste kas, die de helft van het bedrijfsoppervlak beslaat. Nouschka: “Sommige HCTS'ers komen hier al 25 jaar over de vloer. De samenwerking voelt vertrouwd en dus was de keuze snel gemaakt toen we een partner voor de klimaat- en teelttechnische zaken zochten. Beide bedrijven kennen elkaar door en door, waardoor het contact persoonlijk is en we snel kunnen schakelen.” LG Flowers blijft met haar innovatiedrift een koploper. Joyce: “Zonder innovatiedrift overleef je het als kweker in Nederland niet. Wie over tien jaar nog relevant wil zijn, moet de toekomst vandaag al in huis halen.” ■

binnen de categorie bloemenkwekers tijdens de verkiezing Ranking the Grower. Hoewel het bedrijf steeds 'groener' teelt, is een 100% biologische teelt niet het streven. “Als je biologisch kweekt, moet je onder andere in natuurlijke grondstoffen kweken,” vertelt Nouschka. “Wij gebruiken steenwol. Dat is geen 100% natuurlijk materiaal, maar zorgt er wel voor dat we onze planten meerdere jaren in de kas kunnen houden. Bij natuurlijke materialen zou dit slechts twee jaar zijn en moeten er nieuwe planten worden gekocht. De vraag is: wat is dan duurzamer? Wij geloven in een gecombineerde aanpak. Door hightech, pesticidevrij én traditioneel te kweken, kweken we zo efficiënt en duurzaam mogelijk.”

"We hebben niet alleen goud, maar briljanten in handen"

Innovatie en duurzaamheid in de glastuinbouw gaan hand in hand. Toch moet de sector nog vaak opboksen tegen een negatief imago. Talloze initiatieven om dit beeld te veranderen ten spijt, lukt het niet om als branche samen op te trekken. Tot nu. Patrick Groeneveld (CEO van Horticoop) en Jelte van Kammen (CEO van Harvest House) bespreken het initiatief van De Eerste Duurzame Generatie: een manifest dat de eerste stap moet zijn naar een verbeterd imago en naar verregerende, sectorbrede samenwerking.

Als glastuinbouwsector zagen ondernemers de afgelopen jaren de maatschappelijke en politieke druk op hun 'license to operate' flink toenemen. Of het nu ging over synthetische gewasbescherming, fossiele brandstoffen of arbeid; de aanvallen op het bestaansrecht namen toe. De sector reageerde door inhoudelijke programma's op te tuigen - zoals '100% Groen' en '100% Blauw' - maar communicatief werd de aansluiting met de maatschappij en de politiek gemist. Volgens Jelte ligt de kern van dat probleem in een verouderd referentiekader. Jelte: "We zijn met een aantal ondernemers in gesprek gegaan met imagodeskundigen en kregen een spiegel voorgehouden. Ze zeiden: jullie blijven jezelf verdedigen in een duurzaamheidsframe dat vanuit milieuorganisaties in de jaren tachtig is gestart. Daar hadden ze gelijk in. Er is niks mis met dat frame van korte ketens en biologisch telen, maar wij passen daar als hightech glastuinbouw gewoonweg niet in." De oplossing bleek even simpel als uitdagend: de sector moest haar eigen duurzaamheidsverhaal gaan laden. Vanuit die noodzaak lanceerden Jelte en een groep ondernemers het manifest van De Eerste Duurzame Generatie.

"Terecht dat jullie voor je eigen plek knokken", krijgen ze inmiddels vanuit politiek Den Haag te horen. Patrick juicht die mentaliteitsverandering toe. "We zijn blijkbaar niet in staat geweest om als sector goed over te brengen dat we zo goed bezig zijn. Dit manifest haalt ons uit de verdediging met de aanpak: vertel je eigen verhaal. Daar staan we als Horticoop helemaal achter." >

“

We bleven onszelf verdedigen in een frame uit de jaren tachtig waar we als hightech glastuinbouw domweg niet in passen

– Jelte

Patrick Groeneveld (links) en Jelte van Kammen (rechts)

Een paraplu van een industrie

Toch is een eigen verhaal vertellen pas de eerste stap. Patrick wijst op het huidige, versnipperde ecosysteem. Van Glastuinbouw Nederland en AVAG tot Plantum en Artemis; iedereen probeert op zijn eigen manier het verhaal te vertellen. Met als risico dat er in de media tegenstrijdige cijfers en eenzijdige verhalen belanden. "Mijn pleidooi is dat we dit gecoördineerd en als één geluid naar buiten brengen", stelt Patrick. Die noodzaak wordt versterkt door de politieke realiteit. Het nieuwe kabinet focust zich sterk op de innovatiemotor van Nederland en een overkoepelend 'industriebeleid'. De overheid wil hierbij de geldstromen clusteren en investeren in slechts een paar strategisch gekozen, zware industrieën zoals defensie, chemie en hightech. Jelte is daar stellig over: "Als wij ons niet ook als industrie gaan organiseren, dan grijpen we straks naast die financiële stromen en kunnen we niet delen uit de potten met geld. We staan eigenlijk aan de vooravond van een totale reorganisatie." Patrick herkent dat momentum: "Het industriebeleid is een ongelooflijk goede stap voorwaarts. Maar het roept ook spanning op. Alle partijen in de glastuinbouw op één lijn krijgen onder de paraplu van een industrie kost tijd, en de maatschappelijke druk is groot. We moeten de huidige noodzaak benutten om dit industriebeleid versneld van de grond te krijgen."

Innovaties door de 'valley of death' trekken

Waarom is die gecoördineerde, industriële aanpak en die bijbehorende grote pot met geld zo cruciaal? Omdat de glastuinbouw bol staat van de veelbelovende duurzaamheidsinnovaties die de markt vaak niet halen. Ze stranden in wat in de sector bekendstaat als 'the valley of death': de lastige, risicovolle en dure fase tussen een succesvol testmodel en de daadwerkelijke commerciële productie. Jelte noemt de scout-robots – slimme wagentjes die met sensoren en camera's zelfstandig door de kas rijden om vroegtijdig ziektes en plagen in het gewas op te sporen – als treffend voorbeeld. "De toeleverancier zegt: hij is af. Maar de producent vindt hem nog niet klaar om in zijn onderneming te laten draaien. Het financiële risico is te

groot voor één partij." Patrick herkent dit uit een van de deepdives van Horticoop waarbij werd ingezoomd op robotica. De Wageningen University & Research (WUR) besprak toen een casus van robotica voor bomenkwekers die succesvol werd gepresenteerd, maar waar vervolgens geen producent de productie van aandurfde vanwege een onzekere afzetmarkt. "Telers zijn hard aan het werk, worstelend met hoge energieprijzen en een volatiele markt. Zij hebben vaak niet de financiële ruimte of tijd om innovaties als deze alleen te dragen", legt Patrick uit. "Onder dat industriebeleid moet één grote financieringspot komen. Zodat we als sector kunnen zeggen: dit is de innovatie die we kiezen, en wij financieren die door de valley of death heen." Jelte beaamt dat volmondig: "Gelukkig heb je het over een grote pot, en geen potje. We maken onszelf als sector vaak te klein. We moeten groter durven denken."



Als wij ons niet als industrie gaan organiseren, dan grijpen we straks simpelweg naast de financiële stromen

– Jelte



Onder het industriebeleid moet één grote financieringspot komen om innovaties door de 'valley of death' heen te trekken

– Patrick



om hierin de lead te nemen", zegt Jelte. "Iedereen beseft dat verreгаande samenwerking onvermijdelijk is. De komende maanden zal dat besef verder moeten toenemen. Met alle respect voor de mensen die zich jarenlang op kleine schaal met ziel en zaligheid hebben ingezet, moeten we nu groter gaan denken. En dat gaat pijn doen." Patrick vult aan: "Het is de afweging tussen pijn op de korte termijn versus ons bestaansrecht op de lange termijn. Dan is de keuze niet zo moeilijk. Het komt nu aan op lef. We hebben te maken met een nieuwe dynamiek die vraagt om een nieuwe manier van organiseren, communiceren en financieren."

Briljanten in handen

Ondanks de grote transitie die de sector te wachten staat, overheerst bij beide CEO's een enorm optimisme. Vooral de nieuwe generatie telers, die intrinsiek gemotiveerd is om maatschappelijke vraagstukken rondom klimaat en arbeid op te lossen, stemt hoopvol. Gevraagd naar hun visie over vijf jaar, is voor beiden het droombeeld helder. Patrick: "Het zou prachtig zijn als we dan één gecoördineerd industriebeleid hebben - een Tuinbouw NL - dat eenduidig communiceert en de grote projecten financiert." Jelte sluit zich daar volledig bij aan. Hij ziet een toekomst waarin de glastuinbouw structureel bijdraagt aan de waterzuivering, wateropslag en gezondheid van Nederland, en tegelijkertijd haar eigen milieukosten verlaagt. "We hebben álles in handen om dat de komende vijf jaar te realiseren. Ik zeg altijd: we hebben niet alleen goud in handen, we hebben echt briljanten in handen." Voor Patrick is de absolute kernboodschap dan ook duidelijk: "De positieve realiteit is dat er in onze kassen al ongelooflijk veel goede dingen gebeuren op het gebied van duurzaamheid. Het manifest heeft de aanzet gegeven om dit vol trots te delen. We doen het al heel goed, we moeten ons alleen sneller als één industrie organiseren en het beter communiceren." ■

Pijn op de korte termijn versus bestaansrecht

De neuzen dezelfde kant op krijgen binnen de triple helix (overheid, kennisinstellingen, bedrijfsleven) vraagt om daadkracht. Waar het manifest van De Duurzame Generatie sterk ondernemersgedreven is, denkt Patrick dat de volgende stap moet plaatsvinden op brancheniveau. Dat zal in de huidige, versnipperde bestuursstructuren onvermijdelijk gaan schuren. "We voeren veel gesprekken en bijvoorbeeld de ondernemers uit de toelevering en veredeling kijken nu naar de ons als telers



De Eerste Duurzame Generatie is een initiatief van ondernemers uit de glastuinbouwsector. Zij introduceren met hun manifest een nieuw, toekomstgericht duurzaamheidsverhaal waarin technologie, efficiëntie en innovatie (hoogproductieve teelt) centraal staan.

Het doel?

Niet langer verdedigen, maar met trots hun eigen succesverhaal delen. Meer informatie en het manifest: www.eersteduurzamegeneratie.nl

Innovatie buiten en binnen de kas

Hoe Lumiforte met Cropshader wereldwijd de oogst beschermt

Het klimaat verandert, de zomers worden heter en de zon brandt feller. Waar de glastuinbouw middelen heeft om het klimaat bij te sturen, is de buitenteelt vaak kwetsbaarder voor extreme hitte. Lumiforte, bij veel Horticoop-leden bekend van de innovatieve coatings op het kasdek, verlegt haar grenzen. Paul van Gils en Martijn Koerts lanceren met 'Cropshader' een revolutionaire, vloeibare zonnebrandcrème voor gewassen.

Fruittelers en akkerbouwers wereldwijd kampen met een groeiend probleem: extreme hittestress en zonnebrand. Wanneer de temperatuur te hoog oploopt, sluit de plant zich af om geen vocht te verliezen. De fotosynthese stagneert, de groei stopt en de kans op hiteschade en zonnebrand op de vruchten neemt razendsnel toe. Om oogstverliezen te voorkomen, ontwikkelde Lumiforte Cropshader: een biologisch afbreekbare coating voor gewassen op basis van zetmeel.

Martijn Koerts, Business Manager voor Cropshader, is enthousiast over de werking. "Door de verschillende pigmenten in de coating reflecteren we het infrarode gedeelte en het teveel aan UV-B straling in het lichtspectrum. De planten hebben daardoor minder last van de hitte."

Het slimme van deze innovatie is dat het als een filter werkt. Het houdt de schadelijke straling buiten, en laat het onmisbare licht dat planten gebruiken bij fotosynthese gewoon door. Omdat het een ademende laag is, raken de huidmondjes van de plant niet verstopt. In de praktijk verlaagt dit flinterdunne laagje de temperatuur van de vrucht en het blad. Hoe hoger de buitentemperatuur, hoe groter de impact van Cropshader. Soms met wel 6 graden Celsius verschil.

Succes in de praktijk

Cropshader wordt internationaal volop ingezet. Van sinaasappels in het vochtige en warme Brazilië tot enorme velden met walnoten en granaatappels in Frankrijk en Spanje. Ook dichterbij huis bewijst het product zijn waarde.

Paul van Gils, consultant bij Lumiforte, zoekt graag de innovatieve grenzen op. Hij was nauw betrokken bij experimentele proeven op suikerbieten in samenwerking met Royal Cosun, de coöperatie voor suikerbietentelers. "We hebben de suikerbieten behandeld met Cropshader en de resultaten doorgemeten," vertelt Paul enthousiast. "Bij de behandelde bieten gaat niet alleen de opbrengst in kilo's omhoog, maar ook het suikergehalte. En dat is waarvoor er uiteindelijk betaald wordt."

De investering dubbel en dwars waard

Waarom zou een ondernemer investeren in een coating voor zijn buitengewassen? Het antwoord is simpel: rendement en kwaliteitsbehoud. Zonnebrand en hittestress kunnen een teler een flink deel van zijn oogst kosten, of ervoor zorgen dat het fruit in een lagere, goedkopere kwaliteitsklasse valt. Paul: "In Engeland rekenden appeltelers al uit dat ze hun normale uitval van dertig procent met ruim de helft kunnen verminderen door de coating te gebruiken." Martijn: "We spreken bijvoorbeeld met Keniaanse avocadoboeren die tot wel vijftien procent opbrengstverlies hebben, puur door zonnebrand. De kwaliteitsklasse neemt dan snel af. Cropshader zorgt dat de opbrengst behouden blijft én dat het fruit in de hoogste klasse valt. Daarmee verdienen je de investering direct terug." Bovendien is de toepassing eenvoudig in te passen in de dagelijkse bedrijfsvoering. Het is een vloeibaar product dat niet zomaar van het blad regent en het kan met bestaande spuitapparatuur of zelfs drones op grote schaal worden aangebracht.

Pionieren binnen en buiten de kas

Hoewel Cropshader is ontwikkeld voor de buitenteelt, stroomt het innovatie-DNA van dit project ook direct door naar de glastuinbouw. Lumiforte levert al jaren succesvolle coatings voor óp de kas, en experimenteert volop met de nieuw opgedane kennis. Paul: "Als we praten over klimaatverandering gaat het vaak over de stijgende temperaturen. Dat zien we ook in Nederland. Hier is er in de zomer een periode van zes tot acht weken dat het ontzettend moeilijk is om een goed klimaat te creëren in een kas. De luchtvochtigheid is dan te laag, de temperatuur te hoog. Waarom zouden we wat we buiten doen met het reguleren van de temperatuur, ook niet binnen kunnen proberen?" Onder de

radar test Paul momenteel voorzichtig of het lokaal aanbrengen van een vergelijkbare coating op de kop van tomaten- en komkommerplanten helpt om de hittestress in de zomerse kas te verlagen. Het illustreert perfect hoe Lumiforte als bedrijf blijft pionieren en out-of-the-box durft te denken.

Trots en samenwerking

Voor Horticoop-leden is dit succesverhaal meer dan een leuk nieuwtje. Zij zijn voor 25% mede-eigenaar van Lumiforte. Met hun investering maken zij dit soort innovatieve, bio-based oplossingen mogelijk. Ook de wereldwijde groei, met als recent voorbeeld een nieuwe gezamenlijke fabriek in China, is mede aan de coöperatie te danken. "Daar mogen de leden best trots op zijn," benadrukt Paul. "Dat we niet alleen in de glastuinbouw, maar wereldwijd voorloper zijn met ontwikkelingen die het milieu en de oogsten beschermen."

Toekomstbestendige teelt

Om die innovatiekracht verder te benutten, doen de bevroren mannen van Lumiforte een oproep aan de lezers van BLAD. "Veel coöperatieleden hebben niet alleen een kas, maar zitten ook in de akkerbouw en fruitteelt. We zoeken ondernemers die hun percelen of boomgaarden openstellen voor gezamenlijke praktijkproeven op eigen bodem. Door te testen met lokale gewassen en ons wisselvallige klimaat, zetten we samen de stap naar een toekomstbestendige teelt."

Interesse in een samenwerking met Lumiforte?

Neem contact op via paul.vangils@lumiforte.com



Martijn Koerts en Paul van Gils

De hoogte in met vertical farming

Terugblik op de deep-dive bij Growy

Dochter Laura en vader Ard van de Kreeke vertellen over Growy

Op dinsdag 25 maart 2026 zochten leden van Horticoop het (letterlijk) hogerop tijdens een exclusieve deep-dive. Voor een dag verruilden zij hun vertrouwde kas voor de futuristische vertical farm van Growy in Amsterdam. Dit hightech vertical farming-bedrijf nam de leden mee in de techniek achter het telen door te stapelen.

De tuinbouwsector staat niet stil. Sterker nog, innovatieve concepten en nieuwe technieken volgen elkaar in hoog tempo op. Als investeringscoöperatie volgen we de ontwikkeling van efficiëntere teeltvormen op de voet, met speciale aandacht voor automatisering en robotisering. Vertical farming is daar een goed voorbeeld van. Door gewassen te stapelen in een afgesloten en gecontroleerde

omgeving is deze teeltvorm niet afhankelijk van weersomstandigheden. Zonlicht maakt plaats voor ledlampen en het teeltproces is volledig geautomatiseerd. Een onderwerp dat de verdieping zeker waard is! Growy vormde daarvoor het perfecte decor; tijdens de deep-dive werden leden van a tot z meegenomen in het proces van vertical farming.

Een blik op de teelt van morgen

Na een gezamenlijke aftrap nam Jouke Campen namens kennispartner Wageningen University & Research (WUR) het woord. Hij schetste een eerlijk en realistisch beeld van de trends en ontwikkelingen van vertical farming. Jouke belichtte zowel de kansen op succes als de risico's op faillissement, en de rol die energieverbruik, arbeidskosten en kennisdeling daarin spelen. Ard van de Kreeke, oprichter van Growy, en zijn dochter Laura bouwden voort op de inzichten van Jouke: zij namen leden mee in hun gemaakte keuzes, toekomstverwachtingen, ambities en de manier waarop Growy omgaat met de uitdaging van energiebeheer. Het duo nam geen blad voor de mond en vertelde net zo openhartig over de geboekte successen als over de uitdagingen waar zij tegenaan lopen.

Verse oogst

Natuurlijk kon een blik achter de schermen niet ontbreken. Gewapend met nieuwe inzichten was het tijd om met eigen ogen te bekijken hoe de gestapelde teelt bij Growy in zijn werk gaat. Omdat Growy's teelt ruimtes vanwege hygiëne-eisen en strikte klimaatbeheersing afgesloten zijn voor mensen, konden leden het geautomatiseerde teeltproces via grote ramen aanschouwen. Dankzij de gedetailleerde

toelichting van Ard en Laura kregen ze een goed beeld van de manier waarop ze de techniek van vertical farming kunnen toepassen in hun eigen bedrijf. Na een inspirerende dag gingen de leden niet alleen naar huis met nieuwe inzichten, maar ook met het resultaat van vertical farming: verse sla en kruiden, geoogst uit de indrukwekkende farm van Growy.

Wilt u meer weten over de voor- en nadelen van vertical farming?

Op p.18 gaat we samen met WUR dieper op dit onderwerp in.



Leden over de deep-dive



Wouter & Ron van Wijk - Fa. Gebr. J&W van Wijk B.V.

"De deep-dives van Horticoop geven ons altijd een interessante, waardevolle inblik in innovaties en ontwikkelingen binnen de sector. Daarnaast is het een mooi contactmoment met andere leden. Deze middag bij Growy is daarop geen uitzondering. Het is inspirerend om gepassioneerde ondernemers te spreken over optimale teelttechnieken en het reële perspectief op de bijbehorende kostprijs. Al met al is het weer een zeer geslaagde middag met genoeg stof tot nadenken over de rol van vertical farming in de toekomst van onze sector."



Rick Notkamp - Notkamp Boomkwekerij B.V.

"Als boomkweker sta ik voor een strategische keuze: zoek ik een nieuwe stekleverancier of ga ik zelf plantgoed produceren? De ontwikkelingen op het gebied van het produceren van plantgoed via vertical farming gaan snel. De theorie achter vertical farming en de rondleiding in de praktijk van Growy helpen mij om me verder te verdiepen in deze teeltmethode. Door de werking van vertical farming met eigen ogen te zien, kan ik de kansen voor mijn kwekerij een stuk beter inschatten."



Jouke Campen (WUR) deelt zijn inzichten over trends en ontwikkelingen van vertical farming



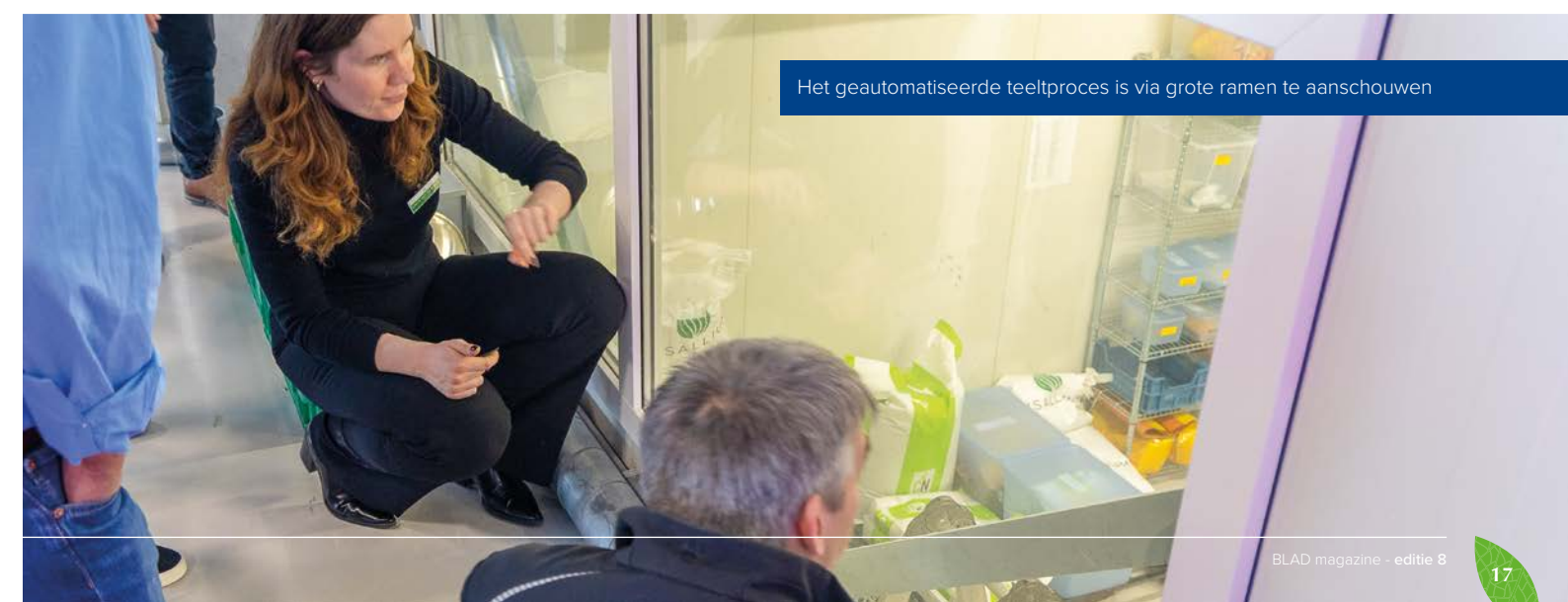
Horticoop-leden luisteren geboeid naar de uitleg van Laura van de Kreeke over het teeltproces van Growy



Leden krijgen een exclusieve blik achter de schermen bij Growy



Verse sla uit de vertical farm van Growy wordt gereedgemaakt voor transport



Het geautomatiseerde teeltproces is via grote ramen te aanschouwen

Tussen belofte en barrières: vertical farming

De kas zonder glas

Caterina Carpineti

Vertical farming wordt vaak genoemd als een veelbelovende innovatie binnen de tuinbouwsector. Door gewassen te telen in een gecontroleerde omgeving ontstaat een productiesysteem dat niet afhankelijk is van weersomstandigheden en seizoenen. Maar wat betekent dit teeltsysteem in de praktijk voor telers? En welke rol kan vertical farming spelen naast de traditionele glastuinbouw? Caterina Carpineti, onderzoeker op het gebied van Vertical Farming en Advanced Cultivation Systems bij de Wageningen University & Research (WUR), gaat in op de kansen en uitdagingen van deze teeltmethode.

Eerst even terug naar de basis: wat is vertical farming precies?

“Vertical farming is een teeltsysteem waarbij planten worden gekweekt in een volledig gecontroleerde binnenomgeving. Het wordt momenteel gezien als een van de meest geavanceerde manieren van telen. Het belangrijkste verschil is dat een vertical farm, in tegenstelling tot een kas, volledig gesloten is. Er zijn geen ramen en er is geen directe invloed van externe factoren zoals zonlicht, temperatuur of vocht. Het klimaat in de vertical farm wordt gestuurd met behulp van de nieuwste technologieën, waaronder led-belichting, klimaatinstallaties en sensoren. Zoals de naam suggereert, wordt er vaak geteeld op meerdere lagen boven elkaar. Toch is dit geen vereiste: ook een systeem met slechts één teeltlaag kan als vertical farm worden beschouwd, zolang de teelt plaatsvindt in een compleet gecontroleerde, gesloten omgeving.”

“Vertical farming geeft volledige controle over klimaat, water en groei”



Caterina

Wat maakt vertical farming zo interessant?

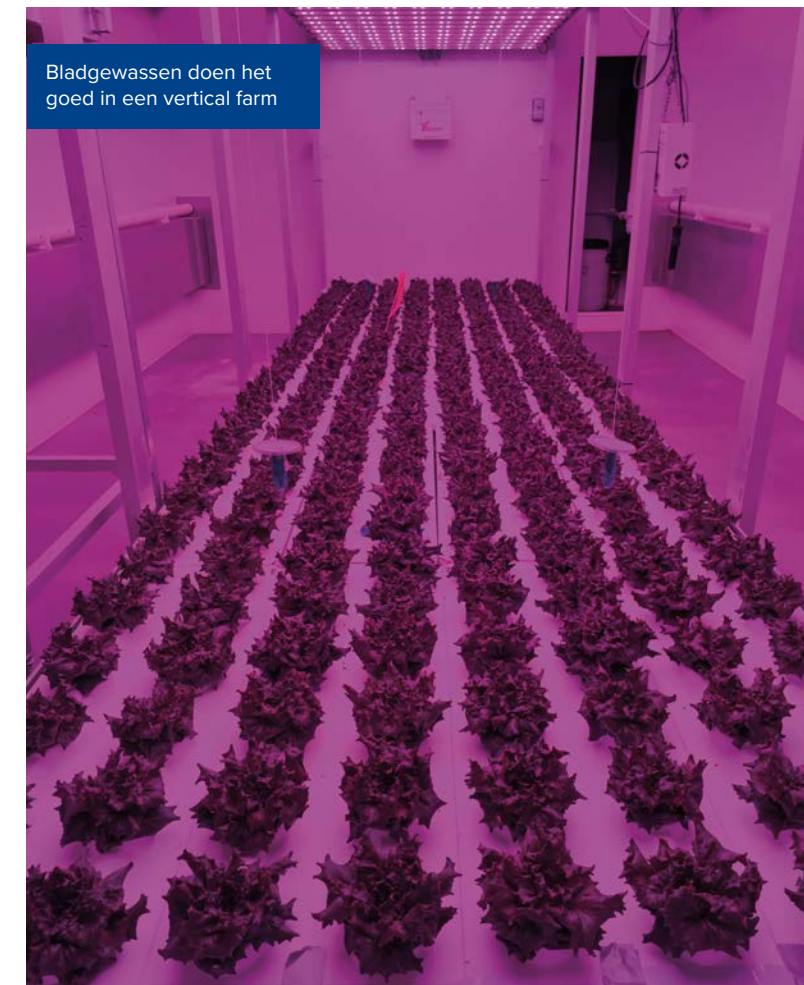
“Een belangrijk voordeel is de grote mate van controle over het teeltproces. Omdat de teelt volledig beheersbaar is binnen de vertical farm, kan het klimaat optimaal worden afgestemd op de behoeften van de plant. Externe factoren zoals weersomstandigheden hebben geen invloed, waardoor de productie niet afhankelijk is van seizoenen of wisselende weersomstandigheden. Ook op het gebied van ziekte- en plaagbestrijding biedt vertical farming voordelen, want in een volledig afgesloten omgeving is de kans op plagen en ziekten aanzienlijk kleiner. Wanneer er gezonde zaden en planten worden gebruikt, en er hygiënisch wordt gewerkt, is het zelfs mogelijk om zonder chemische gewasbeschermingsmiddelen te telen. Vertical farming zorgt dus voor een voorspelbare productie, waardoor telers zeer nauwkeurig kunnen bepalen hoeveel planten zij in een bepaalde periode willen telen. Bovendien biedt de mogelijkheid om gewassen te stapelen kansen om efficiënter om te gaan met

de beschikbare ruimte: je kunt op een kleiner oppervlak meer produceren dan bij traditionele teelt. Meer oogst, met minder ruimte dus!”

Hoe creëer je het perfecte binnenklimaat voor planten?

“In een gecontroleerde teeltomgeving kan lichtintensiteit, temperatuur, luchtvochtigheid, watergebruik en de hoeveelheid CO₂ nauwkeurig op elkaar worden afgestemd. Bij de WUR doen we hier veel experimenten mee. Zo testen we hoe we de groeiomstandigheden kunnen verbeteren en slim gebruik kunnen maken van de beschikbare voorzieningen. We doen bijvoorbeeld onderzoek met gesloten watersystemen waarbij al het water continu wordt hergebruikt. Net zoals mensen vocht verliezen door te zweten, verliest een plant waterdamp via verdamping. In dit systeem wordt deze damp opgevangen en hergebruikt, wat het totale waterverbruik aanzienlijk verlaagt. Ook blijven de CO₂-niveaus beter behouden dan in een kas, doordat de teeltruimte grotendeels luchtdicht is. Zo draagt elke nieuwe technologische verbetering stap voor stap bij aan een ideaal groeiklimaat.” >

Bladgewassen doen het goed in een vertical farm



Dat zit slim in elkaar! Welke technologieën gebruikt de WUR zoal voor het doen van onderzoek?

“Wij gebruiken slimme sensoren en geavanceerde camera’s om onze onderzoeken te kunnen uitvoeren. Met deze technieken kunnen we de samenstelling en conditie van planten meten. Zo krijgen we bijvoorbeeld inzicht in het chlorofylgehalte, de waterstatus en de suikerproductie van een plant. Door deze data te verzamelen, krijgen we een beter beeld van de groei- en ontwikkeling van de plant. Ook onderzoeken we waar automatisering en robotisering bij zouden kunnen helpen. Op basis van verzamelde data kunnen systemen zelfstandig aanpassingen doen via slimme algoritmen in bijvoorbeeld lichtinstellingen, watergebruik of klimaatregeling. Hierdoor kunnen teeltsystemen zichzelf continu aanpassen en verbeteren.”

Er zijn ongetwijfeld ook uitdagingen bij vertical farming. Wat is het grootste knelpunt?

“Vertical farms zijn afhankelijk van kunstlicht en klimaatinstallaties. Het energieverbruik is daarom relatief hoog. Bij de WUR kijken we hoe we energie zo slim mogelijk kunnen gebruiken: door minder te verbruiken én door meer duurzame energie te gebruiken. De fluctuerende energieprijzen spelen natuurlijk ook een belangrijke rol. Dat maakt het extra interessant om te onderzoeken in hoeverre planten flexibel kunnen omgaan met gecontroleerde variaties in licht en klimaat. Hoe mooi zou het zijn als we minder energie hoeven te verbruiken, zónder dat dit ten koste gaat van de plantgezondheid of productie!”



Paars licht en een koele omgeving bieden een optimaal groeiklimaat voor de freesia



Een gezonde aardbei in een slimme teeltomgeving

“Je kunt op een kleiner oppervlak meer produceren dan bij traditionele teelt, zónder chemische bestrijdingsmiddelen”



Caterina

Welke gewassen lenen zich het beste voor teelt in een vertical farm?

“Planten met een hoge marktwaarde en een relatief korte teeltduur zijn het meest geschikt. Compacte planten lenen zich goed voor teelt op meerdere lagen. Hoe compacter de plant, hoe efficiënter de beschikbare ruimte kan worden benut. In de praktijk worden vooral bladgewassen geteeld. Denk hierbij aan sla, rucola, spinazie, en tuinkers. Deze planten hebben een korte groeicyclus en kunnen dicht op elkaar worden geteeld.

Binnen de sierteelt zijn er ook mogelijkheden. Bij gewassen zoals freesia en chrysant wordt bijvoorbeeld gebruikgemaakt van een hybride teeltsysteem, waarbij een deel van de teelt in een vertical farm plaatsvindt. Dit verhoogt de teeltsnelheid en zorgt tegelijkertijd voor een constant hoge plantkwaliteit.”

Je noemt een hybride teeltsysteem. Wat is dat?

“Bij een hybride systeem wordt vertical farming gecombineerd met teelt in de kas. Een deel van de teelt vindt plaats in een gecontroleerde binnenomgeving, waarna de planten worden verplaatst naar de kas waar ze verder kunnen groeien. Dit is bijvoorbeeld interessant in de opkweekfase. Jonge planten kunnen in een vertical farm onder optimale omstandigheden groeien. Vervolgens kunnen zij in de kas verder worden geteeld tot het eindproduct. Bij het enten van tomatenplanten zou dit bijvoorbeeld ook interessant kunnen zijn. Het enten is een kwetsbare fase en een vertical farm biedt de plant de nodige bescherming tegen ziektes en wisselende weersomstandigheden.”

Dat klinkt veelbelovend! Maar... wat kost dat?

“Zoals bij elke vroege ontwikkelingsfase zijn de investeringskosten nu nog vrij hoog, en is het niet altijd zeker hoe snel je die terugverdient. Daarom is een sterke businesscase belangrijk voor telers, zodat zij een goede balans kunnen vinden tussen investeringskosten, operationele kosten en de uiteindelijke verkoopprijs. Tegelijkertijd zie ik dat er in verschillende teelten al wordt geïnvesteerd in hybride teeltsystemen. Dat laat wat mij betreft goed zien dat de tuinbouwsector niet stilzit!”

Denk je dat we in de toekomst massaal overstappen op vertical farming?

“Nee, dat verwacht ik niet. Vertical farming zal de huidige glastuinbouw waarschijnlijk niet vervangen, maar aanvullen. Voor specifieke planten of bepaalde teeltfasen kan deze manier duidelijk voordelen bieden. De toekomst zal uitwijzen in welke mate vertical farming omarmd wordt. Een van de ontwikkelingen die ik nu zie, is dat er steeds meer samenwerkingen ontstaan tussen telers en supermarkten. Doordat vertical farms relatief weinig ruimte innemen, kunnen ze eenvoudig worden opgezet in de buurt van een supermarkt of distributiecentrum. Dit heeft uiteraard ook voordelen: minder transport, versere producten, constante aanvoer en

meer transparantie voor de consument over de herkomst van het product. Een massale overstap is onwaarschijnlijk, maar in bepaalde situaties kan vertical farming een duidelijke aanvulling bieden op de huidige tuinbouw.”

Welke rol zie jij weggelegd voor vertical farming in de toekomst van de glastuinbouwsector?

“Vertical farming biedt kansen om planten onafhankelijk van klimaat en seizoen te produceren. Dit kan bijdragen aan voedselzekerheid en aan een stabielere productie voor telers. Het kan ook een rol gaan spelen in dichtbevolkte gebieden, waar landbouwgrond of kasruimte schaars of duur is. Tegelijkertijd blijven er uitdagingen, met name op het gebied van energieverbruik en economische haalbaarheid. Ik verwacht dat vertical farming zich verder ontwikkelt als onderdeel van een breder teeltsysteem, waarin verschillende teeltmethodes naast elkaar bestaan. Samenwerking tussen onderzoekers, bedrijven en ketenpartners zie ik als een voorwaarde voor verdere groei. Het staat nog in de kinderschoenen, maar de eerste toepassingen laten zien dat deze manier van telen een waardevolle aanvulling kan zijn binnen de tuinbouw van de toekomst.” ■

“Vertical farming is geen vervanger van de kas, maar een slimme aanvulling”



Caterina



De kracht van verbinding

LBO-resultaten om trots op te zijn én van te leren

In het voorjaar van 2026 voerde Horticoop een ledenbetrokkenheidsonderzoek (LBO) uit in samenwerking met de Nationale Coöperatieve Raad, Wageningen University & Research (WUR) en Motivaction. Coöperatie-leden uit de glasgroente, potplanten & boomkwekerij en snijbloemen lieten hierin van zich horen. Dankzij de hoge respons weten we waar we het goed doen als coöperatie, en waar kansen liggen om samen verder te groeien. We delen de belangrijkste inzichten uit het onderzoek – en nog belangrijker: wat we daarmee gaan doen.

Het onderzoek levert mooie resultaten op: vrijwel alle leden zijn tevreden over het lidmaatschap en ongeveer twee derde van hen voelt zich betrokken bij de coöperatie. Wat opvalt, is het grote vertrouwen in de bestuurlijke organen en de sterke reputatie van Horticoop. Dit voedt een krachtige verbinding met de coöperatie waarbij de visie van leden aansluit bij die van Horticoop. Ook blijkt dat Horticoop veel meer is dan alleen een financieel vehikel: de toegang tot een breed netwerk en onze rol als 'kennis-hub', die we mede te danken hebben aan de regelmatige deep-dives, wordt enorm gewaardeerd.

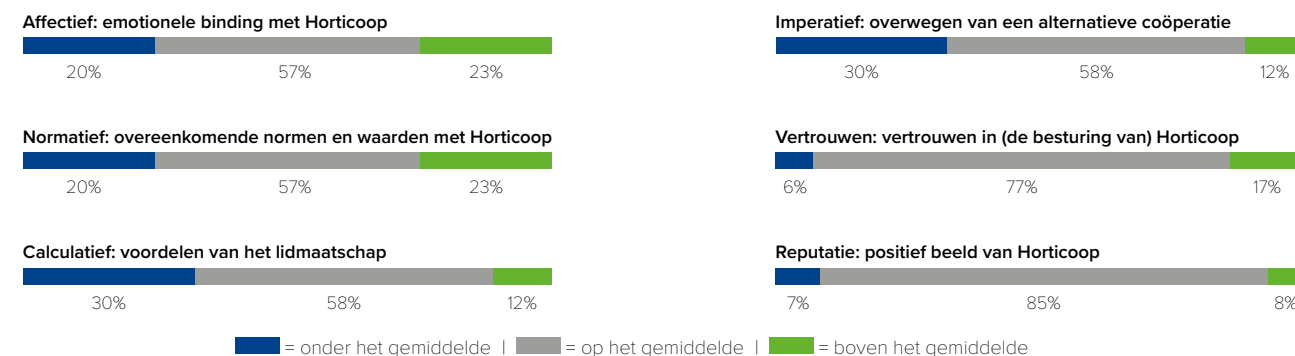
Naast deze mooie complimenten kregen we ook huiswerk mee. Zo gaf maar liefst 91% aan tevreden te zijn met onze communicatie. Een prachtig resultaat, maar tegelijkertijd geeft bijna de helft (48%) aan eigenlijk niet goed te weten wat er op dit moment precies leeft en speelt binnen Horticoop. Dat is een belangrijk signaal: de vorm van onze communicatie is goed, maar de inhoud mag concreter.

Blik op de toekomst

Met deze waardevolle inzichten op zak, kijken we vooruit. Een speciale werkgroep vertaalt de ervaringen en behoeften van leden naar een actieplan dat wordt voorgelegd aan de Ledenraad. Hierin wordt onder meer gekeken naar manieren om actiever met onze leden in gesprek te gaan. Dit is een speerpunt, aangezien 64% van de leden belangenbehartiging door Horticoop belangrijk vindt, en wij helder moeten krijgen wat zij daar precies onder verstaan. Daarnaast zijn Horticoops investeringen een gespreksthema. Om hierop alvast een voorschot te nemen: hiernaast leest u hoe u kunt meepraten over het investeringsproces. Ook kwam uit het onderzoek het advies om de voordelen van het lidmaatschap en de werking van participaties duidelijker uit te leggen. In deze editie van BLAD maken we daar alvast een begin mee: op p.26 leest u meer over de financiële gevolgen bij een eventuele bedrijfsbeëindiging.

Aan ieder lid dat de tijd heeft genomen om de enquête in te vullen: hartelijk dank! Samen zorgen we dat Horticoop een toekomstbestendige coöperatie blijft, ván en vóór leden.

De resultaten van Horticoops ledenbetrokkenheidsonderzoek 2025



Om de resultaten te duiden zijn de antwoorden vergeleken met het benchmarkgemiddelde

Uw praktijkkennis, onze sterkste troef

Als er iets is wat Horticoop onderscheidt van andere investeerders, dan is het wel de onmisbare praktijkkennis van onze achterban. Waar een traditionele investeringsmaatschappij langdurig extern marktonderzoek doet, pakt het investeringsteam van Horticoop simpelweg de telefoon. Aan de andere kant van de lijn zitten immers de échte experts: de Horticoop-leden!

Voordat we een bedrijf aan ons portfolio toevoegen, doen we grondig onderzoek. Elke investering die Horticoop doet, kent een inhoudelijke, financiële en juridische onderzoeksfase. Bij de inhoudelijke afweging is de input van leden van onschatbare waarde. Want wie weet beter waar de behoefte ligt dan de gebruiker? Daarom gaat Horticoops investeringsteam regelmatig virtueel de boer op. Uiteraard met de nodige zorgvuldigheid. Leden die meedenken, ervaringen delen of hun boekhouding induiken voor cijfers en volumes, doen dat anoniem en in vertrouwen. Andersom geldt dat we de naam van het potentiële portfoliobedrijf waar mogelijk niet noemen. Zo waarborgen we discretie voor alle partijen.

Met de kennis van leden kunnen we goed inschatten of een product of techniek in de praktijk echt werkt. Zo hielpen leden ons met het valideren van volumes en kostprijzen toen we de meststoffenwereld doorgrondde in aanloop

naar de investering in Anorel. We vroegen leden naar de impact van biostimulanten op hun gewassen bij de beoordeling van Reka, en voor onze recente investering in 25:2 haalden we marktinformatie over zaadveredeling op uit de kas. Op basis van de schat aan informatie die we bij leden opdoen, bepalen we met welke bedrijven we het traject verder ingaan, waarna de Raad van Commissarissen en de Ledenraad het laatste woord hebben. Komt het tot een deal? Ook dan gaat de samenwerking onverminderd door, bijvoorbeeld via het samen opzetten van proeven of het meedenken over verdere productontwikkeling. Ook belangrijke strategische beslissingen toetsen we graag eerst bij u. Zo vloeit de waardevolle kennis uit de kas altijd weer direct terug naar de leden!

Meedenken? Graag!

Ziet u kansen in de markt of weet u als geen ander welke technologie het verschil kan maken voor een specifiek gewas? We maken graag gebruik van uw scherpe blik! Stuur een bericht naar cooperatie@horticoop.nl, laat weten over welk onderwerp we u mogen contacteren, en denk actief mee over de volgende investering van Horticoop!

Nieuwe ronde, nieuwe (groei)kansen!

Horticoops participaties zijn weer verhandelbaar

Al meer dan een eeuw is coöperatie Horticoop een stabiele factor in de tuinbouwsector. Wat begon als een inkoopcoöperatie, is inmiddels een investeringscoöperatie met wereldwijde impact in de tuinbouwsector. Het doel is al die jaren onveranderd: een gezonde, dynamische coöperatie zijn waarbij leden direct profiteren van de gezamenlijke groei. Die ambitie wordt ook dit jaar bekrachtigd met een nieuwe transactieronde waarin leden gedurende vier weken hun participaties kunnen aan- of verkopen.

Een korte 'trip down memory lane': in 2023 heeft Horticoop het vermogen op naam van de leden gesteld in de vorm van participaties. Vorig jaar werd geschiedenis geschreven door het mogelijk te maken deze participaties onderling te verhandelen. Dat was het startsein voor een jaarlijks terugkerende transactieperiode: een vastgestelde periode waarin leden participaties kunnen kopen en verkopen. Hoewel de interesse in de verhandeling op elk moment kenbaar gemaakt kan worden en ook de onderlinge gesprekken daarover doorlopend plaatsvinden, is er een vastgestelde periode per jaar waarin de transacties gedaan kunnen worden. Direct na publicatie van de jaarcijfers kunnen koper en verkoper hun transactie door Horticoop laten goedkeuren en vastleggen. Voor 2026 loopt deze periode van 9 juni tot en met 7 juli.

Groeispurt

Als investeringscoöperatie investeert Horticoop in bedrijven die perspectief bieden op rendement én met innovatieve oplossingen bijdragen aan een toekomstbestendige tuinbouwsector. Leden profiteren van deze innovaties door als eerste op de hoogte te zijn van de nieuwste ontwikkelingen, deel te nemen aan proeven in

een koplopersprogramma, of strategisch mee te denken over doorontwikkelingen. En dat niet alleen! Als bedrijven in Horticoops portfolio meer waard worden, biedt dit voordeel door middel van een mogelijke dividenduitkering. Hoeveel die uitkering is? Dat hangt af van het aantal participaties dat op naam staat van een lid. In 2025 werd voor het eerst dividend uitgekeerd. Er is toen € 8 miljoen verdeeld onder de leden. Een aanzienlijke uitkering dankzij het uitzonderlijk hoge resultaat en cashflow in dat jaar.

€ 3,2 miljoen dividend in het vooruitzicht

Een dividenduitkering van die omvang kan Horticoop niet elk jaar doen. Maar, ook in 2026 en 2027 staan er mooie dividenduitkeringen op de planning. In 2026 wordt € 1,6 miljoen uitgekeerd. Deze uitkering vindt plaats ná de transactieronde. In 2027 zal eveneens € 1,6 miljoen uitgekeerd worden. Participaties die in de transactieperiode verhandeld worden, geven de koper recht op dit toekomstige dividend. Door participaties aan te kopen of te verkopen aan andere leden, hebben leden invloed op de omvang van hun portefeuille, en daarmee op het effect van deze aangekondigde dividenduitkeringen voor hun bedrijf.

Handig om te weten

Tips voor de verhandeling van uw participaties

Horticoop Community Platform

Wilt u participaties verhandelen? Dan bent u zelf verantwoordelijk voor het vinden van een koper. Hiervoor kunt u het platform gebruiken, maar dit is niet verplicht. Hoe u het platform gebruikt en welke informatie u hier wel en niet mag delen, leest u hier!



Scan de
QR-Code

Stap voor stap

Op pagina 27 ziet u uit welke stappen het proces van verhandelbaarheid bestaat. Heeft u nog vragen? Neem contact op met David Brand, Manager Communicatie & Community cooperatie@horticoop.nl

Veranderingen

Er zijn wat dingen veranderd ten opzichte van de transactieperiode vorig jaar. Welke veranderingen dat precies zijn, en waarom ze zijn doorgevoerd? Dat leest u op pagina 26.

'Wat moet ik uiterlijk 7 juli om 23.59 uur geregeld hebben?'

De getekende koopovereenkomst moet uiterlijk dinsdag 7 juli om 23.59 uur bij Horticoop binnen zijn. De controle, administratieve verwerking en transactiebevestiging kunnen daarna plaatsvinden. Het bestuur controleert het aantal participaties. Pas na controle door het bestuur van Horticoop en de administratieve verwerking is de verkoop definitief. Hiervan ontvangt u dan bericht.

Rekenvoorbeeld

Bij een eigen vermogen van € 90 miljoen en 30 miljoen participaties, zou een vertrekpunt voor onderhandeling € 3 per participatie kunnen zijn. Let op: deze formule is een van de mogelijke manieren om de waarde te bepalen, het is nadrukkelijk geen adviesprijs. Welke waarde er daadwerkelijk aan participaties wordt toegekend is afhankelijk van de onderhandeling tussen koper en verkoper. Voor actuele cijfers kunt u de jaarcijfers 2025 op pagina 36 raadplegen. Het totaal aantal uitgegeven Horticoop-participaties is per 18 mei 2026 35.484.319 stuks. Verkoopt u uw participaties? Dan is het, naast deze basisberekening, verstandig om de dividenduitkering die in 2026 en 2027 is gepland in de verkoopvraagprijs mee te nemen.

BEREKENING WAARDE VAN PARTICIPATIES

Als referentie voor de waardebeoordeling van uw participaties kunt u de volgende formule overwegen:



Vragen?

Scan de qr-code voor de antwoorden op de meestgestelde vragen. Staat uw vraag er niet tussen? Mail naar cooperatie@horticoop.nl

Scan de
QR-Code



De belangrijkste wijzigingen op een rij

Waar primeurs zijn, zijn er lessen te leren. Na de eerste transactieperiode in 2025, voert Horticoop deze zomer een aantal belangrijke vernieuwingen door om de verhandeling van participaties verder te vereenvoudigen. Op basis van feedback van leden en juridisch advies zijn sommige spelregels verduidelijkt en versoepeld waar dat mogelijk is. Manager Communicatie en Community David Brand licht de belangrijkste veranderingen toe.

Waardebepaling

David: "De meest gestelde vraag van het afgelopen jaar was: 'Wat is een participatie eigenlijk waard?' Dat is een heel logische vraag, en uit de evaluatie bleek ook dat leden hier echt houvast in zoeken. Toch kan Horticoop op die vraag helaas geen eenduidig antwoord geven. De regelgeving van de Autoriteit Financiële Markten (AFM), de onafhankelijke toezichthouder op de financiële markten in Nederland, staat dit simpelweg niet toe. Het noemen van een concrete prijs zou namelijk de schijn kunnen hebben van beleggingsadvies, en dat mag niet. Wat in overleg met de AFM wél mag, is algemene kengetallen delen om leden handvatten te geven. De formule op pagina 25 kan een vertrekpunt zijn voor onderhandelingen, al is het uiteindelijk aan de koper en verkoper om samen tot overeenstemming over de daadwerkelijke waarde te komen."

Een kortere handelsperiode, inclusief RvC en Ledenraad

"Waar leden vorig jaar zes weken de tijd hadden, is de transactieperiode nu vastgesteld op vier weken. De transactieperiode start op dinsdag 9 juni 2026, direct na de publicatie van de jaarcijfers. De deadline voor het indienen van de getekende koopakte is voor leden dinsdag 7 juli om 23:59 uur. In tegenstelling tot vorig jaar, mogen leden van de Raad van Commissarissen (RvC) en de Ledenraad dit jaar meedoen aan de

verhandeling van participaties. Voor hen geldt een verkorte transactieperiode van twee weken. Gaat u een onderhandeling aan met een RvC-lid of ledenraadslid, houdt er dan rekening mee dat de getekende koopakte in dat geval uiterlijk op 23 juni om 23:59 uur bij Horticoop binnen moet zijn."

Versoepeling voor toetreding van nieuwe leden

"Op 6 mei 2026 heeft de ledenraad een belangrijke wijziging in de statuten goedgekeurd, waarmee het voor nieuwe leden makkelijker wordt om toe te treden. Er is namelijk besloten om de omzetgrens van € 100.000 te schrappen. Dit maakt de weg vrij voor nieuwe aanwas van ondernemers die actief zijn in de tuinbouw. Goed nieuws, want daarmee kunnen adviseurs die niet aan de omzetgrens voldoen, maar wél waardevolle expertise hebben binnen de tuinbouwsector, gemakkelijker lid worden van de coöperatie. Daarmee verrijken we de kennis binnen de coöperatie en zorgen we tegelijkertijd voor continuïteit. Zo blijft de coöperatie in beweging, en bouwen we samen aan een sterke en duurzame toekomst voor de tuinbouw!" Wilt u uw participaties verkopen aan een tuinbouwbedrijf dat nog geen lid is, dan kan dat bedrijf eenvoudig lid worden door het lidmaatschapsformulier in te vullen. U vindt dit formulier op www.horticoop.nl/participaties.

Beëindiging van tuinbouwactiviteiten

"De regeling voor leden die hun tuinbouwactiviteiten beëindigen is verduidelijkt. Na het opzeggen van het lidmaatschap, waarbij een opzegtermijn van twee jaar van kracht is, gaat een overgangperiode van vijf jaar in. Binnen deze vijf jaar moeten de participaties definitief worden verkocht. Gedurende deze overgangperiode krijgt het oud-lid de formele status van 'niet-actieve participatiehouder'. Dit houdt in dat men het recht op dividend behoudt, maar het stemrecht vervalt. Daarnaast krijgen actieve leden voorrang bij evenementen."

Stap voor stap: de verhandelbaarheid van participaties

Transactieperiode van 9 juni t/m 7 juli 2026

(voor leden van de RvC en Ledenraad eindigt de transactieperiode op 23 juni 2026)



*Het Horticoop Community Platform (www.horticoop.nl) kan gebruikt worden om participaties te koop aan te bieden. Op het platform mogen geen (vraag)prijzen worden genoemd. Verkoop is alleen mogelijk aan leden. Is een geïnteresseerde koper geen lid, maar voldoet het bedrijf wel aan de lidmaatschapseisen? Vraag dit bedrijf dan om lid te worden.

De as van de innovatie

Anorel versnelt de circulaire transitie

De glastuinbouwsector staat voor een enorme verduurzamingsopgave. De roep om milieuvriendelijke en lokaal geproduceerde grondstoffen klinkt luider dan ooit. In die transitie speelt het Belgische familiebedrijf Anorel, waarin Horticoop sinds 2025 investeert, een voortrekkersrol. Met hun innovatieve 'Ash Base'-project winnen zij hoogwaardige meststoffen uit industriële reststromen. Oprichter Steven Cafmeyer en CEO Josephine Cafmeyer vertellen over hun reis van de klassieke kunstmestmarkt naar een revolutionair, circulair concept.

Josephine en Steven Cafmeyer

Het succesverhaal van Anorel begon in Zuid-Afrika. Anorels oprichter Steven Cafmeyer legde daar in 1995 de fundamenteën voor wat nu een sterk groeiende internationale speler is. Steven: "Het begon met een eigen productiemethode voor fosfaatmeststoffen die ik op papier had gezet, wat leidde tot de bouw van een fabriek in Zuid-Afrika. Niet veel later dienden zich nieuwe kansen aan en zijn we overgeschakeld op het formuleren, aankopen en distribueren van wateroplosbare meststoffen voor de hydrocultuur." Josephine, die onlangs het stokje als CEO heeft overgenomen van vader Steven, vult aan: "We zijn een familiebedrijf dat inmiddels in meer dan 50 landen actief is. De meststoffen die wij inkopen komen van over de hele wereld. We controleren deze streng op kwaliteit, formuleren de juiste mengsels en leveren ze vervolgens onder ons eigen merk aan tuinders."

De tijd is eindelijk rijp

Hoewel Anorel decennialang een gevestigde naam was als distributeur, bleef de wens sluimeren om zelf lokaal en groen te produceren. Het idee voor Ash Base ontstond al in 2012, maar de markt was er toen nog niet rijp voor. Steven: "Ik voorzag toen al dat de landbouwsector onder druk zou komen te staan om de transitie te maken naar alternatieve grondstoffen. Globalisering was destijds echter de belangrijkste trend; duurzaamheid was technisch haalbaar, maar het prijsvoordeel van geïmporteerde meststoffen was simpelweg te groot. De ecologische noodzaak werd nog onvoldoende gevoeld." Het was Josephine die, toen zij in 2020 in het

bedrijf kwam, het Ash Base-project nieuw leven inblies: "Met de komst van de Europese Green Deal, die inzet op stevige emissiereductie en de toenemende behoefte aan onafhankelijke, lokale grondstoffen, vielen de puzzelstukjes in elkaar. We zagen een enorme kans om niet alleen duurzamer te produceren, maar ook om Europa minder afhankelijk te maken van de import van meststoffen uit landen als Rusland of China. Voldoende aanleiding om een haalbaarheidsstudie in samenwerking met het Vlaamse Agentschap Innoveren & Ondernemen (VLAIO) en de Universiteit van Gent op te tuigen!"

Goud halen uit as

De haalbaarheidsstudie leidde niet direct tot de gewenste resultaten, maar bood wél een vruchtbare bodem voor het Ash Base-project. Josephine: "We wilden in eerste instantie de tomatenresten van Belgische en Nederlandse tuinders ophalen, deze fermenteren en vervolgens verbranden om uit de as de nutriënten terug te winnen. Helaas bleek dat economisch en ecologisch niet haalbaar. Tomatenresten leverden bij verbranding een te hoge concentratie stikstofoxiden op. Binnen het strenge stikstofbeleid in Europa werd het veel te complex om daarmee te werken. Bovendien bleek de fermentatiestap te duur." Toch leverde de studie een belangrijk inzicht op: de techniek zélf werkte, er moest alleen een andere bron gevonden worden. Steven: "We kwamen erachter dat er in de voedingsindustrieën al grote hoeveelheden biomassa-as voorhanden zijn. >



Een blik achter de schermen bij de Ash Base-productie in Gent

© Inagro

Vaak eindigt die as op de stortplaats; ontzettend zonde van die waardevolle nutriënten. Wij zagen daarin de perfecte, circulaire grondstof! Dat was het begin van het huidige Ash Base: een database met diverse assen en hun eigenschappen. Deze database biedt de nodige inzichten om optimaal nutriënten terug te winnen uit verschillende soorten as."

Het resultaat? Een geavanceerd zero-waste productieproces. Steven legt de techniek uit: "We gebruiken kaliumrijke assen uit de voedingsindustrie als grondstof. De traditionele methode vereist verschillende stappen om het aanwezige kalium om te zetten in kaliumcarbonaat. Wij maken direct groen kaliumcarbonaat uit de asresten van de grondstof en slaan daarmee stappen uit het traditionele

productieproces over. Dat scheelt niet alleen in energieverbruik – ons proces is drie keer minder intensief – maar het maakt ook gebruik van een reststroom die anders weggegooid zou worden." Josephine benadrukt de circulariteit van het proces: "Het stopt niet bij kaliumcarbonaat. Na de kaliumextractie houden we een zogenaamde nutricake over die nog vol zit met talloze plantnutriënten. Dit residu mengen we met digestaat, een restproduct uit de biogasindustrie. Door dit te combineren, creëren we een hoogwaardige organo-minerale meststof voor de vollegrondstuinbouw en akkerbouw. Hiermee lossen we bovendien een probleem op voor de biogasindustrie, die vaak moeite heeft om van hun fosforrijke digestaat af te komen. Zo gaat er werkelijk niets verloren."

Groen zonder duur prijskaartje

Voor de gemiddelde glastuinbouwer is duurzaamheid een nobel streven, maar de marges zijn vaak flinterdun. Een groen alternatief heeft pas kans van slagen als het kwalitatief en prijstechnisch de concurrentie aankan met het synthetische origineel. Josephine: "Daar ligt precies onze kracht. Omdat we lokaal aankopen en veel besparen op energiekosten, kunnen we zeer competitief zijn en ons duurzame, 100% wateroplosbare kaliumcarbonaat aanbieden voor exact dezelfde prijs als de klassieke variant. Kaliumcarbonaat is overigens ook heel breed toepasbaar. Het wordt niet alleen ingezet voor de hydrocultuur in de glastuinbouw, maar kan ook worden gebruikt als basisgrondstof voor onder meer de zeep-, glas- of metaalindustrie."

De groene tegenhanger doet bovendien niet onder in kwaliteit. Proeven die Anorel momenteel draait in proefcentrum Agrotopia bewijzen dat planten identiek reageren op het circulaire product als op de traditionele meststoffen. Daarmee biedt Ash Base tuinders een duurzame oplossing, waarmee zij hun marktpositie zonder extra kosten kunnen versterken.

Slimme software voor de teler

Om de overstap voor telers laagdrempelig te maken, introduceert Anorel het softwareprogramma Anoflex. Steven verduidelijkt hoe dat in de kas werkt: "Ons kaliumcarbonaat kan een deel van de traditionele kaliumbronnen van tuinders vervangen. Maar dat is natuurlijk geen simpele één-op-één vervanging. Met de

Anoflex-tool kan de tuinder heel eenvoudig zijn oude meststofschemata invoeren, waarna de software exact berekent hoeveel liter of kilo van ons Ash Base-product hij nodig heeft om dezelfde voeding aan de plant te geven. Zo wordt de omschakeling gefaciliteerd zonder dat de tuinder zelf moeilijke herberekeningen hoeft te maken."

Samen de keten sluiten

Anorel's ambities om een positieve bijdrage te leveren aan de toekomst van de tuinbouwsector sluiten nauw aan bij de doelstelling van Horticoop, dat het bedrijf vorig jaar in zijn portfolio verwelkomde. Steven: "Horticoop is voor ons meer dan een financier. Het is een partner die onze taal spreekt en de sector door en door kent. Deze samenwerking geeft ons draagvlak om Ash Base stevig in de markt te kunnen zetten." Met die steun in de rug breekt er direct een nieuwe fase aan voor Anorel. De fabriek in Genk is inmiddels succesvol operationeel voor kaliumcarbonaat. De investering van Horticoop is nu cruciaal om de productiecapaciteit verder op te schalen. Daarna kan de productie van de organo-minerale meststoffen versneld worden opgestart. Josephine: "Uiteindelijk reiken onze plannen verder dan Genk. Door in de toekomst vergelijkbare productiefaciliteiten op andere plekken in Europa – of zelfs daarbuiten – te bouwen, kan de logistiek verder worden geoptimaliseerd. Zo blijft Anorel bouwen aan een volledig circulaire tuinbouwketen. We zijn klaar om écht impact te maken." ■



De Ash Base-proeven op planten in Agrotopia, een onderzoekscentrum van Inagro

© Inagro

Van 288 kanshebbenden naar 8 investeringen

Horticoops investeringsfunnel van 2025

Hoe vind je precies die ondernemingen die de tuinbouwsector echt vooruit helpen? Bij Horticoop zoeken we continu naar de juiste partners voor een duurzame toekomst van onze sector. Dat betekent: veel in gesprek gaan, en vooral zorgvuldige keuzes maken. In 2025 verschenen er maar liefst 288 potentiële investeringen op onze radar. Na zorgvuldige onderzoeken kwam Horticoop uiteindelijk tot acht investeringen. Benieuwd hoe zo'n selectieproces eruit ziet? Bekijk onze investeringsfunnel van 2025.



De oogst: nieuwe namen en strategische groei

Uiteindelijk resulteerde de selectie in acht waardevolle overeenkomsten. Hiermee verwelkomde Horticoop in 2025 twee nieuwe namen in het portfolio: Anorel en REKA. Bij de overige zes overeenkomsten ging het om strategische vervolginvesteringen, bedoeld om bestaande portfolio-bedrijven een flinke stap verder te helpen. Zo ontvingen Blue Radix en Vivent een kapitaalinjectie om hun innovaties op te schalen. Daarnaast werd ingezet op groei

via strategische overnames. Een voorbeeld van deze zogeheten buy-and-buildstrategie is de overname van installatiebedrijf Boekestijn Elektrotech door Horticoops portfolio-bedrijf HCTS. HCTS wist hiermee een groei van zo'n 35 procent te realiseren. Door heel gericht te investeren in zowel nieuwe partners als onze huidige portfolio-bedrijven, bouwen we stap voor stap verder aan een sterke, innovatieve en duurzame tuinbouwsector.

Van data tot duurzaam gewas

Horticoop investeert in AI-gedreven plantenveredelaar 25:2

Waar het ontwikkelen van nieuwe gewasrassen van oudsher een kwestie van proberen en lange adem is, pakt 25:2 het fundamenteel anders aan. Het bedrijf, gevestigd in de Amerikaanse staat Idaho, gooit de traditionele werkwijze op de schop met een revolutionaire oplossing. Ze combineren hun imposante zadenbank van ruim 20.000 variëteiten met DNA-analyses en geavanceerde kunstmatige intelligentie. Om deze innovatieve aanpak verder aan te jagen en telers sneller toegang te geven tot sterke, toekomstbestendige gewassen, deed Horticoop in maart 2026 een investering in 25:2.

Telers hebben een groeiende behoefte aan gewassen met verbeterde eigenschappen, zoals droogtetolerantie, ziekteresistentie en een hogere voedingswaarde. Het systeem van 25:2 biedt hiervoor de uitkomst. In hun slimme selectie- en kruisingssysteem komen de genetische data uit de zadenbank en praktijkgegevens uit proeven samen. De algoritmes berekenen vervolgens welke kruisingen de grootste kans van slagen hebben. 25:2 richt zich hierbij op een breed scala aan gewassen en zowel op binnen- als buitenteelten. Het resultaat? Het selecteren is niet langer een gok, maar een strak geregisseerd en voorspelbaar proces waarmee de traditionele veredelingscyclus met maar liefst anderhalf jaar wordt verkort.

Voet aan de grond in Europa

25:2 heeft een wereldwijd netwerk van proeflocaties en klanten in uiteenlopende klimaten.

Horticoops investering stelt het bedrijf in staat om de commerciële activiteiten te versterken en de Europese markt actiever te betreden. Om de dekking van hun wereldwijde netwerk van proeflocaties verder uit te breiden, is het bedrijf voornemens een kantoor in Nederland te openen. Eric Jackson, CEO van 25:2, licht toe: "Met Horticoop verwelkomen wij een strategische partner die de internationale land- en tuinbouwsector goed kent. Horticoops investering stelt ons in staat onze technologie breder in Europa uit te rollen, zodat telers en zaadbedrijven sneller toegang krijgen tot innovatieve rassen." Voor Horticoop is de samenwerking een logische en waardevolle keuze. Algemeen Directeur Patrick Groeneveld noemt de technologie van het Amerikaanse bedrijf zonder aarzelen een doorbraak. "Het vermogen om met AI en data-analyse het veredelingsproces van nieuwe rassen drastisch te verkorten, biedt enorme waarde voor boeren en telers wereldwijd. Deze strategische stap van Horticoop sluit perfect aan bij onze missie om te investeren in bedrijven die een positieve, duurzame bijdrage leveren aan de wereldwijde land- en tuinbouw."



CEO Eric Jackson (25:2), Seed Biology Manager Teresa Yakovac (25:2) en Algemeen Directeur Patrick Groeneveld (Horticoop) in het zaadbiologisch laboratorium van 25:2

De bedrijven van Horticoop

Een overzicht van de gevarieerde
portefeuille van de
investeringscoöperatie

Horticoops portfolio bestaat uit bedrijven die zich, elk met een eigen, onmisbare bijdrage, inzetten voor een gezonde en toekomstbestendige tuinbouwsector. Welke bedrijven dat zijn? Dat leest u hier!



Anorel

Anorel produceert en distribueert wateroplosbare meststoffen. Daarnaast ontwikkelt Anorel een innovatieve Ash Base-productiefaciliteit, waarbij kaliumcarbonaat wordt teruggewonnen uit plantaardige as van verbrande voedingsresten. Het resterende residu wordt met reststromen uit de biogasindustrie verwerkt tot organo-minerale meststoffen. Dit geavanceerde, afvalvrije productieproces biedt een duurzaam alternatief voor traditionele grondstoffen. **Zie ook p.28**



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. Van nieuwbouwprojecten tot onderhoudsservice: de experts bij HCTS zorgen voor een betrouwbaar systeem.



Lumiforte

Lumiforte maakt hoogintelligente coatings waarmee telers onder andere het licht en de temperatuur in hun kassen nauwkeurig kunnen reguleren. Zo ontstaat voor elk seizoen het juiste kasklimaat. Als internationaal koploper op het gebied van coatings brengt Lumiforte voortdurend innovaties op de markt om de opbrengst per m2 voor telers te optimaliseren.

Zie ook p.12



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.



Vivent

Vivent is wereldleider in digitale gewasdiagnostiek en levert 'wearables voor planten', die telers beter inzicht geven in de gezondheid van hun planten. Vivents biosensor herkent ziekten, plagen en tekorten nog voordat deze zichtbaar zijn. Hierdoor kunnen telers vroegtijdig ingrijpen, wat leidt tot hogere opbrengsten, een geoptimaliseerde teelt en een duurzamere inzet van gewasbeschermingsmiddelen.



Hort Americas

Vanuit zijn basis in Bedford (Texas) kent Hort Americas de Amerikaanse tuinbouwsector door en door. Als specialist in ledbelichting, substraten, hydrocultuur en vertical farming dient het bedrijf naast leverancier ook als kenniscentrum dat zelfs gecertificeerde opleidingen verzorgt. Door technologie en educatie slim te combineren, versterkt Hort Americas de vooruitgang in de tuinbouwsector.



VitalFluid

VitalFluid ontwikkelt machines die Plasma Activated Water (PAW) produceren voor de land- en tuinbouwsector. Het PAW wordt voornamelijk gebruikt om pathogenen zoals meeldauw te bestrijden in verschillende gewassen. Hiermee biedt het bedrijf een duurzaam alternatief voor chemische gewasbescherming.

Horticoops portfoliodag

Op 8 juni 2026 werd een geslaagde eerste editie van Horticoops portfoliodag gehouden. Hiermee is de toon gezet voor een nieuwe traditie!



Skytree

Skytree biedt innovatieve 'Direct Air Capture'-technologie om CO₂ direct uit de buitenlucht op te vangen. Hiermee wordt de uitstoot van CO₂ zowel verminderd als gecompenseerd. Deze technologie speelt een sleutelrol in het bevorderen van milieuvriendelijke methoden en het bouwen aan een duurzame, fossielvrije en groene toekomst.



REKA

REKA ontwikkelt, produceert en distribueert biologische meststoffen en biostimulanten voor de land- en tuinbouw. Hierbij speelt de weerbaarheid van planten een cruciale rol: door die te vergroten, wordt het bodemleven gestimuleerd. Door wetenschap aan de praktijk te koppelen, helpt REKA boeren op vijf continenten bij het realiseren van hogere opbrengsten en een gezonde, regeneratieve bodem.



25:2

25:2 ontwikkelt nieuwe plantenrassen met behulp van kunstmatige intelligentie. Dankzij een indrukwekkende zadenbank en slimme technologie voorspelt 25:2 welke gewaskruisingen beter bestand zijn tegen droogte en ziekten. Zo zorgt het bedrijf voor sterkere planten, een hogere voedingswaarde en een efficiënte voedselproductie voor teelten over de hele wereld. Horticoop verwelkomde 25:2 begin 2026 in het portfolio. **Zie ook p.33**

Jaarcijfers 2025

Geconsolideerde winst- en verliesrekening over 2025

	2025	2024
	x €1.000	x €1.000
Netto-omzet	34.939	68.328
Overige bedrijfsopbrengsten	14.903	1.844
Som der bedrijfsopbrengsten	49.842	70.172
Kosten van grond- en hulpstoffen	25.982	42.767
Personeelskosten	6.558	10.848
Afschrijvingen op immateriële en materiële vaste activa	1.806	2.494
Overige bedrijfskosten	4.527	8.104
Som der bedrijfslasten	38.873	64.213
Resultaat uit activiteiten	10.969	5.959
Andere rentebaten en soortgelijke opbrengsten	1.043	361
Rentelasten en soortgelijke kosten	-	(19)
Resultaat voor belastingen	12.012	6.301
Belastingen	(2.867)	(2.035)
Aandeel niet-geconsolideerde deelnemingen	(5.738)	36.282
Resultaat na belastingen	3.407	40.548
Aandeel van derden in het resultaat	(86)	(224)
Groepsresultaat na belastingen	3.321	40.324



Geconsolideerde balans per 31 december 2025

(voor verwerking voorstel resultaatbestemming)

Activa	2025	2024
Vaste activa	x €1.000	x €1.000
Immateriële vaste activa	12.440	497
Materiële vaste activa	2.654	13.410
Financiële vaste activa	15.984	15.212
Totaal vaste activa	31.078	29.119
Vlottende activa		
Vorraden	2.139	2.148
Vorderingen	42.143	5.130
Liquide middelen	29.836	68.439
Totaal vlottende activa	74.118	75.717
Totaal activa	105.196	104.836

Passiva	2025	2024
	x €1.000	x €1.000
Eigen vermogen	92.063	89.090
Aandeel derden in eigen vermogen	-	660
Groepsvermogen	92.063	89.750
Voorzieningen	143	91
Kortlopende schulden	12.990	14.995
Totaal passiva	105.196	104.836



Kerncijfers

Omzet netto
x € 1.000

2025	34.939
2024	68.328
2023	124.034
2022	162.055
2021	142.575
2020	141.440

Resultaat na belasting
x € 1.000

2025	3.321
2024	40.324
2023	2.129
2022	2.551
2021	3.009
2020	3.566

Eigen vermogen
x € 1.000

2025	92.063
2024	89.090
2023	56.618
2022	54.585
2021	52.030
2020	48.818

Solvabiliteit Eigen vermogen/
Balanstotaal

2025	87,5%
2024	85,0%
2023	71,4%
2022	68,1%
2021	58,9%
2020	56,5%

EBITDA
x € 1.000

2025	12.775
2024	8.453
2023	8.973
2022	8.802
2021	9.941
2020	12.510

Operationele kasstroom
x € 1.000

2025	-583
2024	3.201
2023	8.785
2022	-447
2021	11.466
2020	12.221

Aantal leden

2025	283
2024	278
2023	280
2022	380
2021	380
2020	394

Aantal werknemers
gemiddeld

2025	97
2024	155
2023	215
2022	286
2021	288
2020	350

Uitstaande participaties

Totaal uitstaande participaties, Peildatum: 18 mei 2026:	
Tuinbouwtoeleveranciers	39.204
Tuinbouwtelers	35.445.115
Totaal	35.484.319

Jaarcijfers 2025

Toelichting op de cijfers van 2025

CFO Hend van Ravestein geeft toelichting op de ontwikkelingen en de financiële uitkomsten van 2025. Een overzicht van de jaarcijfers en kerngetallen vindt u op pagina 36-41 van dit magazine.

De (glas)tuinbouwsector blijft volop in beweging en investeringscoöperatie Horticoop beweegt krachtig mee. Als coöperatie richten we ons onverminderd op strategische investeringen in duurzame technieken en oplossingen voor de sector. Het afgelopen jaar markeerde een historische mijlpaal: in 2025 zijn de participaties van Horticoop officieel onderling handelbaar geworden tussen de leden. Hiermee krijgen zij directer invloed op hun portefeuille en delen zij in de groei van de coöperatie. Onze positionering als professionele sectorinvesteerder werpt duidelijk haar vruchten af: in 2025 is voor ruim € 20 miljoen geïnvesteerd om onze rol in de sector stevig te verankeren.

Strategische (des)investeringen

Hend: “In 2025 hebben we substantiële stappen gezet om ons portfolio verder uit te bouwen. Zo verwierven we een minderheidsbelang in Reka Group B.V. en Anorel. De overname van Boekestijn Elektrotechniek B.V. was een grote mijlpaal. We hebben ook aanvullend geïnvesteerd in onze start-ups Vital Fluid, Blue Radix en Vivent. Daarnaast hebben we in juli een deel van ons meerderheidsbelang in Hort Americas LLC verkocht aan een langjarige partner om de strategische samenwerking te verstevigen.” Tot slot zijn eind 2025 de bedrijfsgebouwen en terreinen in Cuijk en Bleiswijk verkocht, wat resulteerde in een positief verkoopresultaat van € 13,6 miljoen.

Financiële resultaten

Het jaar 2025 is afgesloten met een nettowinst na belastingen van € 3,3 miljoen (2024: € 40,3 miljoen). Hend licht toe: “In 2024 was er sprake van een incidenteel hoge nettowinst door de verkoop van ons meerderheidsbelang in Lumiforte. In 2025 worden de overige bedrijfsopbrengsten, in totaal € 14,9 miljoen, grotendeels gedreven door de succesvolle verkoop van vastgoedlocaties.”

In de cijfers is daarnaast een aandeel in het resultaat van minderheidsdeelnemingen verwerkt van € 5,7 miljoen negatief. Bedrijven waarin Horticoops belang groter is dan 20% worden gewaardeerd tegen nettovermogenswaarde en niet tegen kostprijs. Hend legt uit: “Innovatie kost nu eenmaal tijd en geld. Start-ups maken in hun beginjaren vaak nog verlies, wat op papier leidt tot een administratieve afwaardering. Maar, de werkelijke marktwaarde en de potentie van deze bedrijven zijn onverminderd hoog. Ook voor Lumiforte wordt een boekhoudkundig nettoverlies genoteerd, veroorzaakt door hoge goodwill-afschrijvingen en rentelasten na verkoop van het meerderheidsbelang. Er zijn verschillen tussen de boekhoudkundige waarde en de marktwaarde van portfoliobedrijven. Vanuit investeringsoogpunt is de marktwaarde bij eventuele verkoop van een bedrijf uiteindelijk bepalend voor het rendement voor de coöperatie, en daarmee voor de leden. We schatten in dat de huidige marktwaarde van Horticoops minderheidsinvesteringen in totaal hoger is dan de huidige boekwaarde. Exits in de toekomst zullen naar verwachting per saldo tot een positief boekresultaat leiden.” Het faillissement van CE-line in 2025 leidde tot een afboeking van € 0,5 miljoen.



Hend van Ravestein, CFO Horticoop

Omzetontwikkeling en portfolio-impact

De geconsolideerde netto-omzet nam met 48,9% af tot € 34,9 miljoen (2024: € 68,3 miljoen). Hend: “Deze afname komt voornamelijk door de gedeeltelijke verkoop van Hort Americas LLC en de eerdere verkoop van ons belang in Lumiforte, wat logischerwijs invloed heeft op de omzet binnen de handel en productie.” De tabel hieronder laat de omzetontwikkeling per geografisch segment en soort omzet zien.

Omzet per segment

(x € 1.000)	2025	2024
Nederland	22.850	26.754
Overige EU	5.858	19.851
Overige landen	6.231	21.723
Totaal omzet	34.939	68.328

Soort omzet

(x € 1.000)	2025	2024
Technische installaties	26.862	20.627
Handel	8.077	20.894
Productie	-	26.807
Totaal omzet	34.939	68.328

Ontwikkeling medewerkersbestand

Er waren in 2025 gemiddeld 97 werknemers werkzaam bij de groep, in 2024 waren dit er 155. Hend licht toe: “Net als bij de omzet, wordt ook deze daling in het aantal fte direct veroorzaakt door de verkoop van activiteiten.”

Balans

Het balanstotaal steeg in 2025 licht tot € 105,2 miljoen (2024: € 104,8 miljoen). Het eigen vermogen bedraagt ultimo 2025 € 92,1 miljoen. Dit eigen vermogen is verdeeld over in totaal 35.484.319 participaties die in handen zijn van de coöperatieleden. De solvabiliteit, het eigen vermogen uitgedrukt als percentage van de totale activa, blijft met 87,5% onverminderd ijersterk.

Kasstromen en financiering

Over 2025 is er sprake van een afname van de liquide middelen met € 38,6 miljoen. Hend licht toe: “Dit komt doordat wij een deel van onze liquide middelen hebben omgezet naar veilige

obligatieleningen met een boekwaarde van € 35,9 miljoen eind 2025, om rendement te behalen op onze overvloedige liquiditeit.” De kasstroom uit operationele activiteiten was € 0,5 miljoen negatief en die uit financieringsactiviteiten € 8 miljoen negatief door de dividenduitkering aan leden. Er was sprake van een positieve kasstroom uit investeringsactiviteiten van € 5,9 miljoen, hoofdzakelijk veroorzaakt door de ontvangsten uit de verkoop van materiële vaste activa (€ 23,7 miljoen). Er waren uitgaande kasstromen voor de verwerving van diverse deelnemingen. Sinds de volledige aflossing van alle schulden in 2024 heeft de coöperatie geen verplichtingen meer richting kredietinstellingen.

Investeringsstrategie en langetermijnvisie

Met nieuwe bedrijven in ons portfolio zoals Reka, Anorel en Boekestijn blijft Horticoop investeren in sectorinnovaties. Hend: “Investeringen blijven essentieel voor de ontwikkeling van onze omzet, resultaten en kasstromen. We zetten in op de groei van onze portfoliobedrijven en verwachten een lichte stijging in zowel omzet als aantal werknemers. Uiteraard blijven we afhankelijk van macro-economische ontwikkelingen, zoals de situatie in het Midden-Oosten en schommelingen op de energie- en grondstofmarkten als het gaat om beschikbaarheid, prijsvorming en logistieke belemmeringen.”

Verwachting komend jaar

In maart 2026 heeft Horticoop een minderheidsbelang verworven in het Amerikaanse plantveredelingsbedrijf 25:2 (zie p.33). Op dit moment worden voor 2026 verder geen bijzondere verkooptransacties verwacht. Hend concludeert: “Ook in 2026 verwachten we nog een verlies in het resultaat van de minderheidsdeelnemingen; op dit moment gaan we uit van een beperkt negatief nettoresultaat. Overigens zal de financiële vermogenspositie daarmee ook ultimo 2026 nog steeds zeer sterk zijn. Mede dankzij de boekwinst en cashflow uit de vastgoedverkoop keert Horticoop in zowel 2026 als in 2027 een bedrag van € 1,6 miljoen, in totaal dus € 3,2 miljoen, aan dividend uit aan de participatiehouders. Een prachtig rendement voor onze leden, waarbij we de slagkracht behouden om te blijven investeren in de innovaties van morgen!”

Zoek de 9 verschillen



Growy in Amsterdam



Oplossing van BLAD editie 7



HORTICOOP
SAMEN GROEIEN

www.horticoop.nl