



# FARMPLUS

**MAGAZINE**

**EDITIE 4 - JUNI 2026**



**VITELIA AGROCULTUUR  
EN AGREA SLUITEN ZICH  
AAN BIJ FARMPLUS**

**VIJF JAAR SAMEN-  
WERKING IN DE KETEN  
MET NEDERTARWE**

**KOM IN JUNI NAAR  
ONZE OPEN DAGEN**

**DE GROTE PLUS IN DE AGRARISCHE SECTOR**



6



12



8



14

## COLOFON

Dit is een uitgave van FarmPlus en wordt kosteloos verspreid onder de leden, klanten en personeel van de coöperatie. Het magazine geeft een inzicht in wat de coöperatie drijft en kijkt vooruit naar de toekomst.

**Teksten:** Conny van Gaans

**Fotografie:** Roy Vermeij en Nick Franken

**(Pre-)productie en art direction:** Jean-Paul Mulder

**Vormgeving:** Pim Huijgens – Page & Poster Graphics

**Druk:** Antilope De Bie Printing, Duffel (B)

**Rechten:** © 2026. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van FarmPlus verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden. Dit magazine is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. FarmPlus is niet aansprakelijk voor schade als gevolg van eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden in deze uitgave.



Voorwoord	4
Zes generaties vakmanschap	6
Nedertarwe	8
Nieuws van het Land	11
De boomkwekerijsector brengt waardevolle kennis binnen FarmPlus	12
Weerbare planten	14
Bloembollenteelt onder druk	16
De week van	18
Agrea versterkt positie	20

FarmPlusConsult	22
Bouwen aan een toekomstbestendig teeltsysteem	24
Investeren in techniek en innovatie	26
Kompas 2030	28
Innovatie in de praktijk	30
Open Dag 2026	32
Puzzel	34
De column van...	35

## INHOUD

# VOORWOORD

## DIK KRUIJTHOF

***De wereld om ons heen verandert in hoog tempo. Geopolitieke spanningen, verstoringen in handelsroutes en schommelingen in grondstofprijzen zorgen voor een toenemende onzekerheid in veel markten. Voor de agrarische sector betekent dit dat prijzen van onder andere kunstmest, brandstoffen en granen steeds vaker en sterker kunnen fluctueren.***

*Een goed voorbeeld daarvan is de afhankelijkheid van internationale handelsstromen. Een groot deel van de wereldwijde ureumproductie komt uit de Golfregio. Verstoring van deze aanvoer kan daarom grote invloed hebben op de beschikbaarheid en prijsontwikkeling van kunstmest. Zulke ontwikkelingen onderstrepen hoe belangrijk het is om voorbereid te zijn op volatiliteit in de markt.*

*Tijdens onze algemene ledenvergadering begin februari werd ook stilgestaan bij een andere ontwikkeling die snel terrein wint: kunstmatige intelligentie (AI). De externe sprekers gaven een inkijk in de mogelijkheden die deze technologie biedt. Interessant daarbij is de vraag in hoeverre AI kan helpen bij het analyseren of zelfs voorspellen van marktontwikkelingen, bijvoorbeeld bij graanprijzen. Hoewel de huidige toepassingen nog geen sluitende voorspellingen geven, bevestigen analyses wel dat de volatiliteit in veel markten toeneemt.*

*Volatiliteit lijkt daarmee een belangrijk kenmerk van de komende jaren te worden. Dat geldt voor kunstmest, brandstoffen en agrarische grondstoffen. Tegelijkertijd kan dit ook kansen bieden voor onze sector. Na een langere periode van relatief lage en stabiele prijzen kan meer dynamiek in de markt immers ook leiden tot prijsherstel.*

*Juist in zo'n veranderende omgeving is het belangrijk dat onze coöperatie een duidelijke koers heeft. De afgelopen maanden is daarom binnen FarmPlus intensief gewerkt aan een herijking van de bedrijfsstrategie. Na de fusie tussen CAV De*

*Wieringermeer en CZAV, de volledige overname van Agrea en de aansluiting van de plantaardige tak van Vitelia bij FarmPlus, ontstond de noodzaak om onze gezamenlijke koers opnieuw scherp te definiëren.*

*Een strategie moet richting geven voor meerdere jaren. Tegelijkertijd moeten we rekening houden met uiteenlopende scenario's: strengere regelgeving vanuit Europa of nationale overheden, veranderende marktomstandigheden of geopolitieke ontwikkelingen. Een duidelijke strategie helpt ons om niet te reageren op de waan van de dag, maar koersvast te blijven.*

*De vernieuwde strategie heeft de naam Kompas 2030 gekregen. In deze strategie staan onze leden nadrukkelijk centraal. De missie luidt: "FarmPlus laat leden groeien door samen te bouwen aan toonaangevende oplossingen voor toekomstbestendige en rendabele teelten."*

*Naast onze leden spelen ook de medewerkers van FarmPlus een belangrijke rol in het realiseren van deze ambitie. Door kennis en expertise binnen de organisatie nog beter te verbinden, willen we het teamgevoel versterken. Daarbij hoort ook de slogan: "Wij zijn FarmPlus: One team, one dream."*

*Kompas 2030 zal de komende jaren een belangrijke leidraad vormen in onze communicatie met leden en medewerkers. Zie het als het kompas dat ons helpt koers te houden in een wereld die voortdurend verandert.*

**Dik Kruijthof**



# GEBR. SEUREN KWEKERIJEN: ZES GENERATIES VAKMANSCHAP

*Gebr. Seuren Kwekerijen is een familiebedrijf met een lange historie.*

*“Wij telen al vier generaties rozen. Zelf ben ik de zesde generatie,”*

*vertelt Suzanne Verhaegh-Seuren, directeur-eigenaar.*

*Het bedrijf startte in 1838 met fruitteelt en ontwikkelde zich tot een gespecialiseerde handelskwekerij met een breed assortiment.*

Suzanne: “De introductie van rozen vond plaats in de jaren zestig. Een van de oprichters sprak goed Frans en haalde de rozen vanuit Frankrijk naar Lottum. Na de wederopbouw kwam er financiële ruimte om tuinen in te richten. Lottum groeide uit tot het rozendorp van Nederland. Tot vijftien jaar geleden waren hier nog 250 kwekers. De kern van het bedrijf ligt nog altijd in de vollegrondsteelt. Tachtig procent van onze rozenteelt bestaat uit blote (kale) wortel rozen, onze corebusiness. Deze worden voornamelijk geleverd aan professionele afnemers. Daarnaast telen wij dwergconiferen.”

## **Brede afzetmarkt en flexibiliteit**

De afzet van rozen vindt vooral plaats tussen november en februari

**Vitelia Agro-  
cultuur levert  
teeltadvies  
en alle beno-  
digdheden**

en wordt daarna verlengd met aanvullende productvormen. “We kunnen rozen verpakken in potten, kartonnen boxen of zakjes met etiketten. Daarmee bedienen we verschillende markten en prijssegmenten. Wij leveren wereldwijd en spelen in op regionale verschillen. Scandinavië heeft andere wensen dan Zuid-Europa. Wij proberen die verschillen zo goed mogelijk in te vullen en werken heel klantgericht. Dat vraagt veel van onze medewerkers.”

## **Assortiment als onderscheidende kracht**

Waar veel kwekerijen inzetten op schaal en monocultuur, kiest Gebr. Seuren bewust voor breedte. Het bedrijf teelt circa 700 rozenrassen



en kan tot 1.200 soorten aanbieden. Daarnaast omvat het coniferenasortiment circa 140 variëteiten. Suzanne: “Zouden wij alleen voor de Nederlandse markt telen, dan hadden wij aan vijftig rassen genoeg. Maar wij produceren voor een zo breed mogelijke markt en kijken af van trends in de sector. Je ziet een verschraving op de markt. Nieuwe producten worden in grote aantallen geproduceerd en na een paar jaar is de hype voorbij. Dat is niet onze manier van werken.”

## **Tweede pijler: containerteelt**

De afgelopen jaren heeft het bedrijf zich verder ontwikkeld in containerteelt. “De vollegrondsteelt van rozen



*Suzanne  
Verhaegh-  
Seuren*



is de laatste jaren lastiger geworden. Daarom hebben we ons vizier deels verlegd naar containerteelt. De overname van een coniferenkwekerij in 2018 was een belangrijke stap. We teelden voorheen maar 20 soorten, maar door de overname is dit uitgebreid met 140 soorten dwergconiferen. Dat is nog steeds in ontwikkeling."

### **Samenwerking met Vitelia Agrocultuur**

Suzanne: "Vitelia Agrocultuur is al decennialang onze vaste partner. Mijn opa stond al aan de basis van de oprichting van de coöperatie." De samenwerking omvat levering van producten en teeltadvies. Jan

Mertens, verkoopadviseur bij Vitelia Agrocultuur: "Vitelia Agrocultuur levert teeltadvies, gewasbeschermingsmiddelen, meststoffen en benodigdheden zoals potten en Tonkin-stokken." De combinatie van kennis en logistiek wordt gewaardeerd. "Ze zitten dichtbij, leveren snel tegen een goede prijs en schakelen makkelijk. Dat is prettig in de praktijk," aldus Suzanne.

### **Kennisdeling en innovatie**

De samenwerking gaat verder dan levering alleen. "Via bijeenkomsten, cursussen en teeltproeven wisselen we ervaringen uit," zegt Jan. "Kennis uit andere sectoren wordt daarbij ook toegepast. Door aansluiting bij

FarmPlus groeit die kennisbasis en kan efficiënter gewerkt worden."

Gewasbescherming staat onder druk. Suzanne: "Wij zoeken naar alternatieven. Zo testen wij teelt op zandgrond, waar mechanische onkruidbestrijding mogelijk is, en experimenteren met bemesting. Ondanks de uitdagingen blijft het vak aantrekkelijk. Het mooiste is als het proces loopt zoals je in gedachten hebt, je kwaliteitsproducten hebt gekweekt én ze voor een goede prijs kunt verkopen. Daar worden wij blij van." ■

**Wij kunnen tot 1200 soorten rozen aanbieden**

tekst: CONNY VAN GAANS  
fotografie: ROYAL KOOPMANS

# NEDERTARWE: VAN KETENSAMENWERKING NAAR DUURZAAM VERDIENMODEL

*Toen Dirk Lodewijk vijftien jaar geleden begon als directeur bij Royal Koopmans, kwam de belangrijkste grondstof vrijwel volledig uit het buitenland. Samen met Bauke Wierda (Manager Sourcing) en FarmPlus werd het project Nedertarwe opgezet. Beiden blikken terug op het ontstaan, de ontwikkeling en de toekomst.*



**NEDERTARWE**

## Buitenlandse tarwe

Dirk: "Toen ik hier in dienst kwam, vond ik het heel gek dat wij alle tarwe in het buitenland kochten. Ik liet me in eerste instantie nog wel overtuigen door argumenten als risicospreiding en kwaliteit, maar tegelijkertijd dacht ik: als wij het niet doen, wie dan wel? En wat betekent dat voor onze positie op de lange termijn? De meelindustrie stond onder druk en concurrentie vond vooral plaats op prijs. Dat moest anders."

## Verbinding tussen teelt en consumptie

Koopmans koos voor een andere route: het herstellen van de verbinding tussen teelt en consumptie. Dirk: "Voor mij was het snel duidelijk dat consumenten zich steeds meer willen verbinden met de herkomst van hun voedsel. Als wij die keten kunnen sluiten, creëren we niet alleen transparantie, maar ook waarde. Dan kun je als hele keten een betere prijs realiseren." Het idee van Nederlandse tarwe werd daarmee meer dan een duurzaamheidskeuze. Het werd een strategische manier om onderscheidend vermogen op te bouwen én telers beter te belonen.

## Grip op kwaliteit en kennis

Voor Bauke speelde nog een andere drijfveer: kennisontwikkeling. "Wij kregen jarenlang tarwe uit het buitenland met bepaalde specificaties en daar maakten we een goede melange van. Maar wij wilden begrijpen waar kwaliteit vandaan komt. Wat gebeurt er in die korrel? Welke rol spelen ras, bodem en klimaat? Door met Nederlandse tarwe te werken, hebben we enorm veel geleerd. Over rassen, regionale verschillen en hoe je met minder zonuren toch een goede bakkwaliteit kunt realiseren. FarmPlus zette met haar telers al vele jaren in op de teelt van kwaliteitstarwe. Die kennis gebruiken we nu ook breder in onze keten. Een groot deel van de verwerking bestaat inmiddels uit Nederlandse tarwe."

**FarmPlus  
levert  
wekelijks  
2x1200 ton  
maaltarwe**

## Van experiment naar ketenconcept

De samenwerking binnen Nedertarwe ontstond niet in één keer. Eerdere initiatieven, zoals Stichting Veldleeuwerik, vormden een belangrijke basis. Bauke: "Dat was een waardevol initiatief, maar we kregen het niet voor elkaar om die meerwaarde goed richting de markt te communiceren. En dan blijft het hangen." Na het stoppen van dat initiatief besloten Koopmans en FarmPlus door te gaan.

Dirk: "Ik weet nog dat ik met Ko Francke (FarmPlus) na een bijeenkomst op de parkeerplaats stond en wij tegen elkaar zeiden: dit stopt, maar wij gaan door. Er zat een gedeelde overtuiging dat dit de juiste richting was." Die overtuiging

groeide uit tot het fundament van Nedertarwe.

## Gewoon beginnen

Een belangrijke succesfactor was de bereidheid om te starten zonder alles dicht te timmeren. "Veel verduurzamingsprojecten blijven hangen in denken en perfectioneren," zegt Dirk. "Wij zijn gewoon begonnen, met een A4'tje over bloemenranden en kunstmest. Van daaruit zijn we gaan bouwen."

Inmiddels doen circa 150 telers mee, verspreid over Zuidwest-Nederland en inmiddels ook Groningen, met keuze uit meerdere rassen. Input komt van telers, adviseurs, onszelf en klanten. Uiteindelijk komt daar een systeem uit dat voor iedereen



*Dirk Lodewijk*

werkt." Dat systeem bevat concrete doelen voor biodiversiteit, bodemgezondheid en gewasbescherming, met ruimte voor maatwerk per teler. Bij FarmPlus troffen we een actieve en ondersteunende houding, zowel in de opzet en begeleiding van de teelt als in het logistieke proces.

### Vertrouwen in moeilijke jaren

De kracht van die samenwerking werd zichtbaar in lastige omstandigheden, zoals de slechte oogst van 2024. Bauke: "Dat zijn momenten waarop een keten getest wordt. Je kijkt samen waar de pijn zit en hoe je die verdeelt. Dat hebben we in één vergadering opgelost, op basis van vertrouwen." Dirk vult aan: "We hadden ook kunnen zeggen: we stappen eruit en gaan weer naar buitenlandse tarwe. Maar juist dan moet je laten zien dat je voor ketenpartnerschap kiest. Dat hebben we gedaan en dat heeft de samenwerking versterkt."



### Van project naar strategische pijler

Dirk: "Nedertarwe is geen project meer, maar wezenlijk onderdeel van onze business geworden, dit betekent dat we er continu in blijven investeren. Die investering zit in teelt, logistiek en marktontwikkeling, maar ook in communicatie. Het verhaal achter Nedertarwe wordt actief gedeeld, met zichtbaarheid voor de telers. Het gaat niet alleen om ons. Het is de hele keten die dit mogelijk maakt. En dat verhaal moet je vertellen."

### Als wij het niet doen, wie dan wel?

### Vooruitkijken: groei en impact

De ambities voor de komende jaren zijn duidelijk: opschalen, geografisch uitbreiden en verder verduurzamen. Dirk: "We willen dit verder uitbouwen onder andere in Noord-Nederland. Tegelijkertijd blijven we verbeteren, onze lat komt steeds hoger te liggen. Onze markt wordt veeleisender en duurzaamheid speelt daarin een steeds grotere rol, maar de invulling daarvan bepalen we samen met FarmPlus." Bauke: "We hebben de doelstelling dat in 2030 de helft van ons graan duurzaam wordt geteeld."

Bauke benadrukt tot slot ook het praktische belang: "FarmPlus verzorgt voor ons de aankoop en logistiek. Elke maandag- en donderdagochtend wordt er bij ons 1200 ton maaltarwe geleverd. Dat was cruciaal tijdens corona, toen de hele supply chain op zijn gat lag en bij het begin van de oorlog in Oekraïne, toen er geen graanschip meer weg kon. Dat was voor niemand gemakkelijk, maar door onze goede samenwerking zijn we er sterker uitgekomen." ■

## Onderscheidingen Nedertarwe voor Royal Koopmans

Nederlands Bakkerij  
Centrum:

**Innovatieprijs 2023**

Koningin Willem I prijs,  
categorie grootbedrijf:

(Oscar voor het  
Nederlandse bedrijfsleven)

**finale bereikt 2024**

**Agribusiness Award**

van DCA Mediagroep: 2025

Bauke Wierda



# NIEUWS VAN HET LAND

## **Dit jaar hebben FarmPlus en Vertify de handen ineengeslagen om het akkerbouwplatform in Wieringerwerf inhoud te geven voor telers.**

Op 25 juni 2026 organiseren FarmPlus en Vertify een inspirerende open dag akkerbouw, op het akkerbouw platform in Wieringerwerf.

Tijdens deze avond staat kennisdeling centraal. In een gevarieerd programma met praktische workshops en velddemo's gaan we in op actuele thema's en innovaties binnen de uien- en aardappelteelt, zoals rassenkeuze, bodem en bemesting, ziekten en plagen, onkruidbeheersing en bewaarstechniek. Er is het ook mogelijk om een spuitlicentiepunt met het thema teelt bij te schrijven. Daarnaast is er volop gelegenheid om de machineshow en stands te bezoeken en collega-telers en specialisten te ontmoeten onder het genot van een hapje en een drankje.

**VERTIFY**  
EXPLOR&XPLAIN



### **Locatie proefveld & open dag;**

Loonbedrijf Sturm-Jacobs  
Medemblikkerweg 13  
1771 SC Wieringerwerf

**MEER INFO OVER ONZE OPEN DAGEN VIND JE OP PAGINA 30**

### **De samenstelling van de CropActiv Optiroot is aangepast en uitgebreid met Kelpak.**

Kelpak is een zeewierextract, gewonnen voor de kust van Zuid-Afrika, en is al decennialang de wereldwijde standaard als wortelstimulant. Uit de proeven van afgelopen jaar is gebleken dat deze combinatie volledig veilig is onder alle omstandigheden voor de plant en de omgeving en een flinke stimulans geeft aan de beginontwikkeling van de plant. Het kan worden toegediend vanaf zaaien en planten t/m een maand na opkomst. Meer info op onze open dagen.



### **Onder de tegenwoordige geopolitieke spanningen zijn markten onvoorspelbaarder geworden.**

Voor kunstmest zijn er zorgen over de productie als gevolg van grote schade aan fabrieken in het Midden-Oosten, een belangrijke producent van ureum. Vooralsnog is de beschikbaarheid van kunstmest, mede door tijdige inkoop, geen probleem geweest. De prijzen zijn echter sterk gestegen en stabiliseren nu enigszins. Ons advies blijft aan de telers om gespreid en tijdig in te kopen om zekerheid van beschikbaarheid te hebben.

### **De zorgen over de toelatingen van gewasbeschermingsmiddelen zijn groot.**

In het regeerakkoord roept het ministerie van LNV de sector op om mee te werken aan een convenant voor het beschikbaar houden en het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. FarmPlus draagt hier, via de Branche Organisatie Akkerbouw, actief aan bij in het besef dat rendabel telen onder de huidige kwaliteit- en opbrengsteisen zonder de inzet van kunstmest en gewasbeschermingsmiddelen onmogelijk is. Bij de totstandkoming van dit convenant zijn alle plantaardige sectoren en ketenpartijen betrokken.

### **De voorjaarswerkzaamheden zijn onder droge omstandigheden uitgevoerd.**

Hierdoor is extra organische mest ingezet, de adviseurs van FarmPlus rekenen de bemestingsplannen uit op basis van organische mest en hebben dus ook extra orders uitgevoerd. De droogte houdt de discussie over de noodzaak van voldoende zoetwater gaande.

Er worden investeringen gedaan in peilgestuurde drainage, diepdrains en bassins. FarmPlus doet proeven met irrigatie en fertigatie en is betrokken bij diverse projecten op dit gebied.



# DE BOOMKWEKERIJSECTOR BRENGT WAARDEVOLLE KENNIS BINNEN FARMPLUS

*Door de overdracht van de aandelen van Vitelia Agrocultuur breidt FarmPlus haar activiteiten verder uit in de open teelten. Met vestigingen in Lottum en Hazerswoude brengt het bedrijf niet alleen een sterke positie in de boomkwekerijsector mee, maar ook jarenlange ervaring in de akker- en tuinbouw. Directeur John Pouwels ziet in de samenwerking vooral kansen om kennis en innovatie verder te ontwikkelen.*

Vitelia Agrocultuur ondersteunt ondernemers met advies, producten en praktische oplossingen voor de teelt, vertelt John: "Vanuit Lottum en Hazerswoude richten wij ons actief op de vijf Greenports van de boomkwekerijsector in Nederland: Horst aan de Maas, Haaren, Boskoop, Zundert en Opheusden. In de regio Lottum is Vitelia Agrocultuur daarnaast actief in akkerbouw en ruwvoerteelt."

## **Adviseren richting duurzame teelt**

"Binnen de sector heeft Vitelia Agrocultuur zich ontwikkeld tot een adviseur die dicht bij de teler en hun afzet staat. Wij positioneren ons als 'uw duurzame partner'. Onze productspecialisten en adviseurs helpen kwekers bij de transitie naar duurzamere teelt in de boomkwekerijsector. In deze sector is dat extra belangrijk. Veel teelten zijn relatief klein, waardoor fabrikanten van gewasbeschermingsmiddelen er historisch veel minder in hebben geïnvesteerd dan in grotere sectoren zoals de akkerbouw. Daardoor zijn wij al jaren gewend om naar groene en biologische

alternatieven te zoeken," legt John uit. "Veel kwekers van tuinplanten leveren aan de retailsector, waar vaak bovenwettelijke eisen worden gesteld. Samen met de teler kijken we hoe we de teelt tot een succes kunnen maken."

## **Groei van regionale naar landelijke speler**

John Pouwels werkt inmiddels dertig jaar bij het bedrijf. Hij begon als verkoopadviseur, werd later verantwoordelijk voor het verkoopteam en werd veertien jaar geleden benoemd tot directeur. Als hij terugkijkt op de ontwikkeling van het bedrijf, ziet hij een duidelijke groei: "Waar we ooit begonnen als regionale speler, zijn we uitgegroeid tot een landelijke organisatie. Daar ben ik trots op, maar vooral op de mensen die dat mogelijk hebben gemaakt. Onze mensen zijn betrokken en loyaal. Ze begrijpen dat klanten hun geld niet tussen acht en vijf verdienen en dat we de vragen die er zijn zo goed mogelijk moeten beantwoorden. Dat zorgt ervoor dat we dicht bij onze klanten staan."

John Pouwels

**Onze klanten verdienen hun geld niet tussen acht en vijf**

### Logische stap richting FarmPlus

Binnen de coöperatie Vitelia werd al langer gekeken naar de toekomst van de verschillende activiteiten. FarmPlus, toen nog CZAV, was tot 2023 al medeaandeelhouder van Vitelia Agrocultuur. Voor Vitelia Agrocultuur lag verdere specialisatie in de plantaardige sector voor de hand, ook door deelname aan CropSolutions. Wat beide organisaties volgens hem verbindt, is de coöperatieve gedachte. FarmPlus wil actief zijn in alle open teelten in alle regio's. John: "De boomkwekerijsector was binnen FarmPlus nog nauwelijks vertegenwoordigd, die kennis brengen wij nu in.

Daarnaast kan onze vestiging in Hazerswoude een mooie brug slaan tussen de vestigingen in Zeeland en Noord-Holland." Ook ziet hij kansen in het delen van kennis tussen verschillende sectoren: "In de boomkwekerij lopen we bijvoorbeeld voorop in groene en biologische gewasbescherming.

Die kennis en teeltstrategieën kun je ook toepassen in andere sectoren. Dit soort kruisbestuiving maakt een organisatie sterker."

### Grotere slagkracht voor innovatie

De aansluiting bij een grotere organisatie biedt volgens John voordelen voor de toekomst: "De behoefte aan specialistische kennis groeit, onder meer door nieuwe wet- en regelgeving en de eisen vanuit de retail. Door onderdeel te zijn van een grotere organisatie kun je daar gemakkelijker op inspelen. Ontwikkelingen zoals digitalisering, sensortechnologie, robotisering en data-koppelingen met leveranciers en klanten vragen om investeringen. Kennis rondom mechanische onkruidbestrijding in de akkerbouw kunnen we bijvoorbeeld ook gebruiken in de boomkwekerijsector. Binnen een grotere organisatie kunnen we deze stappen gemakkelijker zetten en daarbij ook de kosten beheersen."

### Wij lopen voorop in kennis over groene en biologische gewasbescherming

### Persoonlijk contact blijft belangrijk

Ondanks de schaalvergroting blijft het persoonlijke contact volgens John essentieel. Hazerswoude telt elf medewerkers, Lottum vijftien. "We hebben veel jonge mensen in ons verkoopteam aan ons weten te binden. Bij FarmPlus brengt dat een mix van ervaring en jonge mensen die innovaties in de markt aankunnen en weten te vertalen naar adviezen voor onze klanten. Het contact tussen adviseur en klant blijft de basis van ons werk.", benadrukt John.

### Samen verder bouwen

De steeds grotere dekking in Nederland voor alle open teelten biedt ook meerwaarde voor de industrie. John: "Wij kopen materialen in die boomkwekers nodig hebben, zoals potten, bindmaterialen, Tonkin-bamboestokken en trays voor de afzet. Daar zitten ook producten bij die in de bloembollensector of de fruitteelt worden gebruikt door klanten van FarmPlus. Dat kunnen we verder ontwikkelen. Vanaf 2027 verandert onze naam in FarmPlus en gaan we meedraaien in de automatiseringssystemen. Onze leden en klanten kunnen nu al lid worden van de coöperatie."

De rol van adviseurs verandert daarbij mee, vervolgt John: "Wij hebben nu twee akkerbouwadviseurs in Limburg. Samen met Agrea bedienen we het zuidoosten. De boomkwekerijtak wordt landelijk georganiseerd, maar blijft verbonden aan Lottum en Hazerswoude. Sierteeltproducten worden overal verkocht, van tuincentrum tot bouwmarkt. Groen is bovendien een oplossing voor veel problemen, zoals het verminderen van temperatuurstijging in steden. Het is onze taak kwekers te blijven ondersteunen in hun rendement met kennis en producten. Dat is ons bestaansrecht." ■



# WEERBARE PLANTEN BEGINNEN BIJ DE BASIS

*Sterke planten ontstaan niet vanzelf. Ze zijn het resultaat van doordachte rassenkeuzes, een weerbare teelt en samenwerking in de keten. Bij De Jong Plant in Boskoop staat deze aanpak centraal. De hortensiakwekerij teelt zo'n zeventig rassen en werkt daarbij nauw samen met Vitelia Agrocultuur. Bedrijfsleider Eelco Nell en verkoopadviseur Sander de Pater vertellen hoe deze samenwerking bijdraagt aan sterke planten in een toekomstbestendige teelt.*

## **De basis: een sterke plant**

De Jong Plant is een familiebedrijf met 26 medewerkers waarin inmiddels ook de volgende generatie actief is. De cultuur op het bedrijf is nuchter en gericht op kwaliteit. Volgens Eelco begint dat al bij het uitgangsmateriaal en de manier waarop er geteeld wordt. "Alles begint met stevige, harde planten," zegt hij. Dat lijkt een eenvoudige uitspraak, maar in de praktijk bepaalt die gedachte veel keuzes binnen het bedrijf: "De plant moet niet alleen goed groeien in en buiten de kas, maar ook transport, winkelpresentatie en reis naar de consumenten probleemloos doorstaan. Onze planten worden vaak gekocht als cadeauartikel, daar is onze verpakking en presentatie ook op afgestemd. Wij willen een compacte, sterke plant leveren, met een lange bloei."

## **Vanuit praktisch verduurzamen**

Bij De Jong Plant is verduurzaming vooral een praktische keuze. Het

bedrijf combineert gangbare en een zo goed als biologische teelt, en zet daarbij sterk in op biologische bestrijding. "Wij kiezen voor een natuurlijk groeiproces van de plant," aldus Eelco. "Wij kijken naar genetica, plantweerbaarheid en selecteren rassen die beter passen in een teeltsysteem met minder afhankelijkheid van correctiemiddelen." Die aanpak vraagt om een continue afweging tussen plantgezondheid, productiezekerheid en regelgeving. Juist daar speelt de samenwerking met Vitelia Agrocultuur een belangrijke rol.

## **Meer dan alleen producten**

Sander: "Met plantversterkende producten als Stressimmune en Silicatop producten uit de CropActiv-biostimulantenlijn, zorgen we dat planten vlotter doorgroeien en beter in balans blijven. Dat past goed bij de manier waarop De Jong Plant teelt: gericht op sterke planten die ook na de kas hun kwaliteit behouden." Toch gaat de samenwerking volgens Eelco nadrukkelijk verder dan alleen

het leveren van middelen. "Advies, overleg, persoonlijk contact met Sander en flexibiliteit zijn minstens zo belangrijk. Dat geldt ook wanneer een product niet beschikbaar is, wanneer een alternatief beter past of wanneer bijsturing nodig is."

## **Assortiment vraagt vooruitkijken**

Naast de teelt zelf speelt ook het assortiment een belangrijke rol. De Jong Plant werkt met eigen selecties, licentierassen en verschillende merkconcepten. Volgens Eelco moet een ras in de eerste plaats goed te kweken zijn. "Een mooie bloem alleen is niet genoeg. Als een plant te kwetsbaar is of te veel uitvalt geeft, houdt het op. De markt vraagt niet alleen om uitstraling, maar ook om betrouwbaarheid. Assortimentsspreiding en herkenbare merkconcepten met bedrukte potten en etiketten zorgen er daarnaast voor dat onze producten voor afnemers herkenbaar blijven."

**Alles begint met stevige, harde planten**



Sander de Pater en Eelco Nell

CropActiv-producten maken planten sterker en weerbaarder. Ze helpen stress door snoei, droogte en temperatuurschommelingen te beperken. Ontstaat er toch stress, dan ondersteunen biostimulanten een sneller herstel en een vlotte doorgroei. Ook tijdens transport en in de logistieke keten kunnen planten onder druk komen te staan. Het gebruik van CropActiv helpt om de kwaliteit in deze fase beter te behouden. Daarnaast stimuleren de producten de beworteling, vertakking en bloei. Dit draagt bij aan een uniform en goed verkoopbaar eindproduct.

### Realiteit van de sector

De sector verandert snel. Regelgeving wordt strenger en het aantal beschikbare middelen neemt af. Tegelijk blijft de vraag naar constante kwaliteit bestaan. Volgens Sander vraagt dat om realisme in de verduurzaming van de teelt. "De druk vanuit regelgeving neemt toe, terwijl de praktijk weerbarstig blijft. Verduurzaming is noodzakelijk en gewenst, maar niet alles is op

**Het bedrijf blijft investeren in teeltkennis, assortiment en samenwerking.**

korte termijn volledig op te vangen met biologische alternatieven, zeker wanneer leveringszekerheid en productkwaliteit voor kwekers onder druk komen te staan."

### Blijven ontwikkelen

Ondanks die uitdagingen overheerst bij De Jong Plant een nuchtere blik vooruit. Het bedrijf blijft investeren in teeltkennis, assortiment en samenwerking. Volgens Eelco

zit die ontwikkeling niet alleen in techniek of middelengebruik, maar ook in de manier waarop bedrijven met partners en medewerkers samenwerken: "Kennis delen, blijven leren en samen zoeken naar oplossingen die in de praktijk werken. En nooit denken: ik ben er al. Stilstand is achteruitgang." ■



# BLOEMBOLLENTEELT ONDER DRUK IEDEREEN HEEFT TEGENWOORDIG EEN PROEFBEDRIJF

*De uitdagingen in de bloembollenteelt stapelen zich op. Ziekten, plagen en het wegvallen van gewasbeschermingsmiddelen dwingen telers tot andere keuzes, terwijl de kostprijs stijgt en de markt niet altijd meebeweegt. In gesprek met Bart Schouten (De Wit Bloembollen), Nico van Langen (FarmPlus) en Lisanne Borst (ColorPack) ontstaat een scherp beeld van een sector in transitie.*



Nico van Langen, Lisanne Borst en Bart Schouten

### Galmijt zonder vangnet

Voor teeltmanager Bart Schouten zijn de zorgen duidelijk: "De tulpengalmijt, Fusarium en virus zijn de grootste bedreigingen. Zelf ben ik het meest bang voor galmijt, zeker omdat Movento is komen te vervallen\*." Volgens hem is het opheffen van de toelating onderschat. Alternatieven vragen forse investeringen en brengen risico's met zich mee. Schouten noemt technieken als ULO en CATT: "Beide vergen een grote investering. Je moet een nieuwe cel bouwen en krijgt extra transportbewegingen, met kans op kruisbesmetting." Nico van Langen: "Iedereen probeert verschillende routes. Er is niet één oplossing die overal werkt."

### Fusarium: terug naar de basis

Ook Fusarium blijft een structureel probleem. Bart: "We richten ons op het versterken van het bodemleven. We onderzoeken of we de voedingsbodem van Fusarium kunnen wegnemen door natuurlijke vijanden toe te voegen: schimmels en bacteriën die ziekten onderdrukken." Nico: "De klassieke middelen vallen weg, dus we moeten inzetten op weerbaarheid van plant en bodem. Dat vraagt een andere manier van denken. Elk bedrijf moet zichzelf als proefbedrijf zien."

### Virus: van bestrijden naar voorkomen

Op het gebied van virus ziet Bart kansen. "Bij De Wit hebben we het

nog nooit zo goed gedaan als dit jaar. We zetten meer in op techniek, zoals de ziekzoekrobot." Daarnaast wordt in opdracht van FarmPlus onderzoek gedaan om met plantextracten luizen te weren. Nico: "Specifieke geuren zorgen ervoor dat een luis minder snel landt. Neem je die prikkel weg, dan weet die luis niet waar hij moet zijn. De eerste resultaten bij onderzoekscentrum Vertify zijn veelbelovend, maar voorzichtigheid blijft geboden. Het moet zich nog bewijzen in de praktijk."

Het wegvallen van middelen maakt de teelt arbeidsintensiever, terwijl kosten stijgen. Bart: "Alles wordt duurder, maar de handel gaat er nog steeds vanuit dat wij kunnen leveren tegen prijzen van twee of drie jaar geleden."

### ColorPack: samenwerking in de afzet

Om meer grip te krijgen op de markt is De Wit betrokken bij coöperatie ColorPack. Lisanne Borst, operationeel en commercieel manager van Colorpack: "Onze coöperatie telt zeven leden en een aspirant-lid. Jaarlijks organiseren we de verkoop en verwerking van 215 miljoen bloemen voor de retail in Europa. Wij verpakken supermarktklaar en delen winsten en verliezen. Samen sta je sterk."

### Kennisdeling en schaalvoordeel

Bart: "De teelt, broei en handel worden binnen één keten

## DE ROL VAN FARMPLUS IN DE BLOEMBOLLENTELT

FarmPlus werkt al ruim tien jaar aan toekomstbestendige oplossingen voor de sector.

De belangrijkste speerpunten:

### Focus op beheersing van ziekten en plagen

- Vuur
- Galmijt
- Virus
- Zuur

### Minder afhankelijk van klassieke gewasbeschermingsmiddelen

- Inzetten op weerbaarheid van gewas en bodem
- Alternatieve strategieën voor wegvallende middelen

### Emissiebeperking als sleutel

- Middelen toekomstbestendig houden
- Gerichte inzet en beperking van uitspoeling

### Concrete resultaten

- Toelating van Captura als bodembinder (behoud van Stomp)
- Toelating van Cumulus S voor bestrijding van tulpengalmijt

### Blik op de toekomst

- Beheersing van ziekten en plagen ook bij verdere middelenreductie
- Doorontwikkeling van geïntegreerde teeltsystemen

Volhoudbaar telen lukt alleen door samenwerking in de hele keten. Dat is de plus die FarmPlus wil bieden.

georganiseerd. Dat is uniek. We werken efficiënter doordat veel activiteiten in eigen huis plaatsvinden, wat gunstig is voor de kostprijs. Leden worden ontzorgd en profiteren mee." Samenwerking blijft wel maatwerk. Lisanne: "Het moet passen. Je werkt intensief samen, dus vertrouwen is essentieel. Daarom starten we altijd met een aspirant-lidmaatschap."

### Teelt, broei en handel in één keten

De conclusie is helder: "Je moet nu al oefenen met wat er straks aankomt," zegt Bart. Nico besluit: "De sector is volop in beweging. Wie zich aanpast en blijft leren, kan hier sterker uitkomen." ■

\* intussen is bekend dat voor Movento een tijdelijke vrijstelling is verleend



tekst: CONNY VAN GAANS  
fotografie: ROY VERMEIJ

# DE WEEK VAN THOMAS VAN ESSEN

*Geen dag verloopt zoals gepland. Als verkoopleider akkerbouw bij FarmPlus schakelt Thomas van Essen continu tussen telers, collega's en de dagelijkse praktijk. In een sector die snel verandert, draait zijn werk om verbinden, organiseren en vooruitkijken. "Het is hectisch, maar juist die dynamiek maakt het werk interessant."*

## **Van praktijk naar advies**

Thomas werkt inmiddels veertien jaar bij FarmPlus en kent de sector van binnenuit. Na zijn opleiding deed hij ervaring op in onder meer Canada en Australië, waarna hij thuis in Anna Paulowna actief was in het loonwerk. "Van bieten rooien tot spuitwerk: ik heb alles gedaan. Vanuit de praktijk maakte ik de stap naar het advieswerk. Je weet waar je over praat. Dat helpt in het contact met telers. Mijn praktijkervaring sluit

goed aan bij de rol van FarmPlus. We staan dicht bij de ondernemers. Je denkt mee met de teler en zoekt samen naar het beste resultaat. Ik kom al jarenlang bij dezelfde klanten in de kop van Noord-Holland en volg hun ontwikkeling met interesse."

## **Leidinggeven en verbinden**

Als verkoopleider stuurt Thomas de buitendienst akkerbouw aan en is hij accountmanager voor een aantal grotere klanten. Hij richt zich op

**Door goed samen te werken kun je telers beter bedienen**

begeleiding, coaching en kennisdeling. "Formeel ben ik leidinggevende, maar in de praktijk werk je vooral samen," zegt hij. "Mijn rol is zorgen dat iedereen zijn werk goed kan doen en verbind ik de verschillende afdelingen. Ik ben de schakel tussen buitendienst, binnendienst en logistiek. Door goed samen te werken kun je telers beter bedienen. Ik houd ervan als zowel collega's als klanten tevreden zijn."

## **Dynamiek van de dag**

De werkdag van Thomas is veelzijdig en onvoorspelbaar. "Mijn dag wordt vaak geleid door de telefoon. Wat je van plan bent, loopt meestal anders." Zijn centrale werkplek maakt hem toegankelijk voor collega's en telers. "Van praktische vragen tot complexere situaties: alles komt voorbij. Service staat voorop. Telers moeten weten dat ze bij ons terecht kunnen en dat we meedenken."

## **Kennis als basis voor vooruitgang**

De sector verandert snel en vraagt om voortdurende ontwikkeling. Binnen FarmPlus wordt actief ingezet op kennisdeling en innovatie. Thomas: "We blijven op de hoogte via proeven, bijeenkomsten en overleg met de industrie. Daarnaast bundelen we kennis binnen de organisatie. Het werk wordt breder. Het gaat niet alleen meer om gewasbeschermingsmiddelen,



Thomas van Essen



maar ook om duurzaamheid, regelgeving, bouwplanstrategieën en bodembeheer." Maar volgens Thomas blijft regionale kennis wel cruciaal: "De polderklei hier vraagt iets anders dan zandgrond in Oost-Nederland. De samenwerking tussen akkerbouw, bloembollen, groente en veehouderij maakt het werk hier juist uniek en interessant."

#### **Brede rol, ook in graanhandel**

Naast zijn rol als verkoopleider is Thomas actief in de graanhandel voor het noordwesten. Hij houdt zich bezig met inkoop, rassenkeuze en planning. "Ik zit namens FarmPlus in de Beursvereniging Wieringermeer voor de graanhandel. Daarnaast werk ik aan de zaaizaadvermeerdering voor tarwe en gerst. Ik kies rassen, benader telers en verzorg de planning voor het schonen en de beschikbaarheid. Het maakt het werk afwisselend en houdt je scherp."

**De samenwerking tussen akkerbouw, bloembollen, groente en veehouderij maakt het werk hier uniek en interessant**

#### **Veranderen in de praktijk**

De afgelopen periode bracht veel veranderingen met zich mee, onder andere door nieuwe systemen en organisatorische ontwikkelingen binnen FarmPlus. "We hebben veel tegelijk op ons bord gehad," vertelt

Thomas. "Dat vraagt flexibiliteit van iedereen. Toch zie ik dit als een stap vooruit. We werken aan een organisatie die klaar is voor de toekomst: een coöperatie waar leden trots op zijn." ■



tekst: CONNY VAN GAANS  
fotografie: ROY VERMEIJ

# AGREA

## VERSTERKT POSITIE BINNEN FARMPLUS

Sinds vorig jaar is Agrea uit Panningen 100% dochter van FarmPlus. Daarmee versterkt FarmPlus haar positie in de agrarische toelevering in Zuidoost-Nederland. Agrea opereert vooral in Limburg en het aangrenzende deel van Zuidoost-Brabant en levert onder andere gewasbeschermingsmiddelen, meststoffen en teeltbegeleiding aan akkerbouwers, vollegrondsgroentetelers en fruitteeltbedrijven. Volgens directeur Dave van Dinther biedt de integratie met FarmPlus, die vanaf 2027 volledig zichtbaar wordt, vooral kansen voor continuïteit, kennisontwikkeling en regionale dienstverlening.

*Dave van Dinther*

## Regionale kennis als fundament

De regio kent specifieke bodemtypen. "Wij hebben echt specifieke kennis van deze regio," vertelt Dave. "We zitten hier op zand- en lössgronden en hebben veel ervaring met teelten zoals asperges, prei en diverse koolgewassen. Die regionale kennis en betrokkenheid maken het verschil."

Onder andere de aspergeteelt speelt in Limburg en bij Agrea traditioneel een belangrijke rol. Zo wordt circa 60% van het areaal in Noord-Limburg geteeld. Dave vervolgt: "Hoewel het areaal onder druk staat en sinds 2020 is gedaald van circa 2.900 hectare naar circa 2.200 hectare in 2024, blijft de teelt belangrijk voor veel bedrijven. Agrea ondersteunt telers met advisering, producten en praktische oplossingen voor verwerking en logistiek, zoals de levering en inname van aspergefolie en machines voor schillen en verpakken."

## Van fusiebedrijf naar stabiele organisatie

Agrea ontstond in 2016 uit een fusie van drie Limburgse bedrijven. De start van de fusie zorgde voor de nodige uitdagingen binnen de organisatie. Dave: "Maar vandaag staat er een stabiele organisatie met een hecht team van circa 30 mensen. Daar ben ik trots op. We hebben een stabiele club met medewerkers die hier vaak al lang werken. Vorig jaar hadden we een collega die veertig jaar in dienst was, dit jaar opnieuw iemand. Die stabiliteit vormde een belangrijke basis bij de stap naar FarmPlus."

## Logische stap in een veranderende sector

FarmPlus, toen nog CZAV, was vanaf de start al aandeelhouder van Agrea en door de jaren heen is er intensief samengewerkt. De volledige overname en integratie voelt als een logische volgende stap. Dave: "De sector is sterk in beweging. Wij willen een partner blijven voor onze klanten in die verandering en ontwikkeling. Wij noemen dat hier 'het nieuwe telen', een toekomst waarin kennis en advies een steeds

grotere rol spelen. Het pakket aan gewasbeschermingsmiddelen wordt kleiner en regelgeving neemt toe. Tegelijkertijd stellen afnemers hogere, vaak bovenwettelijke eisen. Ook de publieke opinie verandert. Daarom moeten wij als leverancier meedenken met telers en oplossingen bieden."

## Sterke positie in de aardappelketen

Binnen het bedrijfsonderdeel Agrea Potato werkt Agrea samen met de Duitse aardappelhandelaar Weuthen. Vanuit deze samenwerking verzorgt het bedrijf in Zuid-Nederland en een deel van België onder meer de verkoop van pootgoed, inkoop van aardappelen en de logistieke afhandeling richting de verwerkende industrie. "Wij begeleiden telers in de hele keten en hebben zelfs een eigen tarreerlijn. Dat maakt ons een echte ketenpartner in de aardappelsector en een waardevolle aanvulling voor FarmPlus."

## Kracht van een landelijk netwerk

Binnen FarmPlus krijgt Agrea toegang tot een nog groter kennis- en inkoopnetwerk. Dave licht toe: "Wij maken gebruik van de landelijke inkoopkracht en kennisorganisatie van FarmPlus en CropSolutions. Tegelijkertijd vertalen wij dat naar regionale uitvoering richting onze klanten. "Die aanpak zorgt ervoor dat klanten profiteren van schaalvoordelen, zonder dat de regionale betrokkenheid verdwijnt. Distributie en dienstverlening blijven regionaal georganiseerd. "Dat betekent dat klanten ook straks dezelfde gezichten zien en dezelfde service krijgen," zegt Dave. "Daarom blijft de backoffice grotendeels regionaal georganiseerd. Zo combineren we de kracht van FarmPlus met een lokale uitvoering en het vertrouwde Limburgse karakter."

## Integratie met Vitelia Agrocultuur: kansen voor kennis en efficiëntie

Vanaf 2027 worden Agrea en Vitelia Agrocultuur samengevoegd tot FarmPlus zuidoost. De structuur van de organisatie en invulling van functies zal daardoor enigszins veranderen, maar voor klanten blijft



## Grotere rol voor kennis en advies Ketenpartner in de aardappel-sector

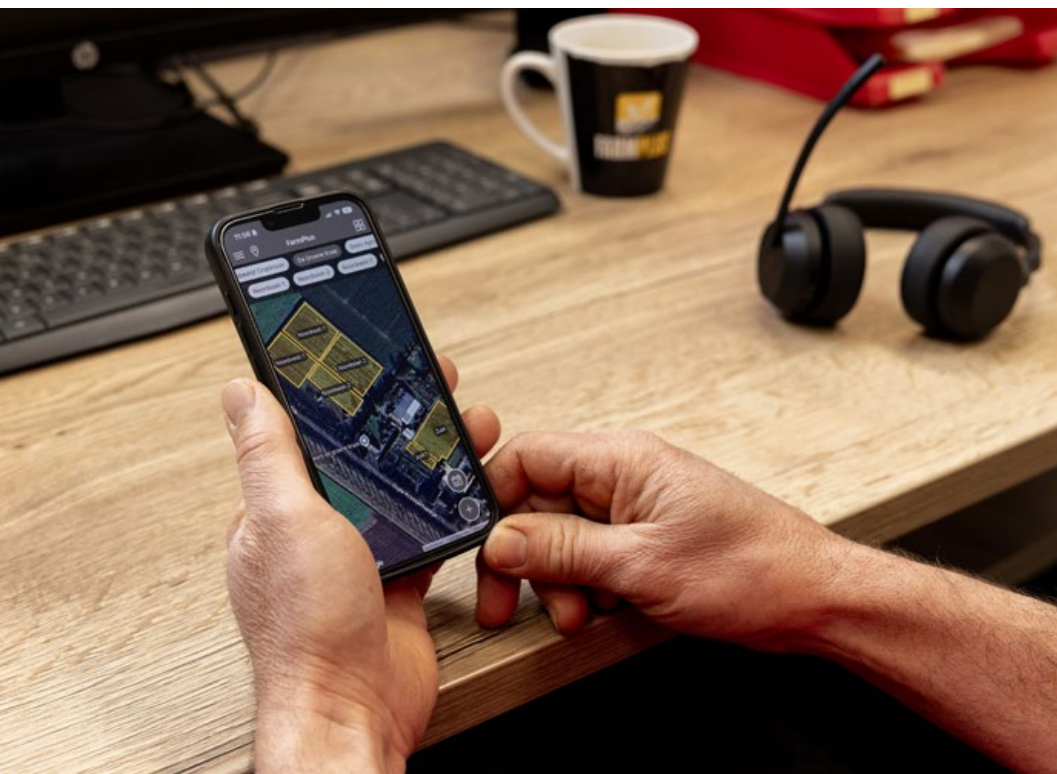
alles gelijk. "Ik hoop dat klanten gaan merken dat we nog meer kennis en innovatiekracht kunnen bieden," vervolgt Dave. "Daarnaast blijven we een competitieve speler op het gebied van kennis, begeleiding, assortiment en logistiek. Ook de regionale aanwezigheid blijft behouden. Onze klanten waarderen het dat dezelfde chauffeur op het erf komt en dat ze vaste aanspreekpunten houden. Dat blijft zo."

## Toekomst: continuïteit en groei over de grens

Voor de komende jaren ziet Dave vooral kansen in verdere groei en stabiliteit, ook in de grensgebieden van België en Duitsland. Veel klanten van Agrea zijn actief aan beide zijden van de grens, wat nieuwe mogelijkheden biedt en ook potentiële klanten kan aantrekken. Daarbij blijft de kern overeind: regionaal sterk opereren met de kracht van een landelijke organisatie. Dave besluit: "We zien de integratie positief in. Als ik vijf jaar vooruitkijk, hoop ik vooral dat deze samenwerking continuïteit heeft gebracht. Continuïteit voor het bedrijf, onze medewerkers en onze klanten. Wij verwachten dat we ons regionaal kunnen blijven onderscheiden, met de kracht van FarmPlus. Ofwel: think global, act local." ■

# FARMPUSCONSULT DIGITALE SCHAKEL TUSSEN ADVISEUR EN TELER

*De agrarische sector digitaliseert in hoog tempo. Met de ontwikkeling van de app FarmPlusConsult speelt FarmPlus in op de groeiende behoefte aan geïntegreerde teeltbegeleiding, datagedreven advies en efficiënte communicatie. Agrarisch dataspecialist Renaldo Adriaenssens van het kennisteam licht toe hoe deze applicatie bijdraagt aan toekomstbestendige landbouw.*



## **Communicatietool tussen adviseur en teler**

FarmPlusConsult vormt een verbindende schakel binnen de teeltpraktijk. Renaldo: "Het is een communicatietool tussen adviseur en teler, een Grower Relation Managementsysteem, specifiek voor de agrarische sector. Het perceel is de basis. De applicatie stelt adviseurs in staat adviezen direct vast te leggen en te delen. Telers ontvangen deze op hun telefoon, kunnen handelingen uitvoeren en afvinken en houden tegelijkertijd hun teeltregistratie bij. De app is eenvoudig te downloaden via de App Store of Play Store. Na aanmelding wordt het account gekoppeld aan de adviseur van FarmPlus."

## **Complexere teelt vraagt om digitale ondersteuning**

De ontwikkeling komt voort uit veranderende omstandigheden in de sector. "Door het wegvallen van allerlei middelen worden adviezen steeds ingewikkelder," legt Renaldo uit. "Er komen meer groene middelen bij die vaak minder effectief zijn en in combinatie met teeltmaatregelen of plantversterkers gebruikt moeten worden." FarmPlusConsult biedt een centrale omgeving waarin adviezen, waarnemingen en teeltmaatregelen samenkomen. Dit geeft zowel adviseur als teler overzicht en ondersteunt gericht werken.

## **Koppelingen en data als fundament**

De kracht van de applicatie ligt in de integratie met bestaande systemen en het slim benutten van data. Telers kunnen hun teeltregistratie koppelen vanuit managementsystemen als bijvoorbeeld Agrovision, Dacom en Agromanagement, maar gebruik zonder

registratiesysteem is ook mogelijk. Renaldo: "Voor telers is het gebruik gratis, maar natuurlijk willen wij wel dat zij bij ons de middelen kopen. De kracht zit vooral in de data. Bedrijfsbezoeken worden vastgelegd en waarnemingen in het veld, zoals ziektes of plagen, gekoppeld aan adviezen. Vervolgens kan worden geëvalueerd of maatregelen effectief zijn geweest. Door die data te koppelen aan weersgegevens of bodemanalyse kunnen we verbanden leggen. Daarmee kunnen we later weer betere adviezen geven. Dit systeem is uniek in onze sector."

**Betere  
beslissingen  
en rendement  
verhogen**

#### **Van registratie naar inzicht en certificering**

Alle perceelsinformatie blijft beschikbaar, ook van voorgaande jaren. FarmPlusConsult ondersteunt daarnaast op het gebied van compliance en certificering. "Zo is er een koppeling met Global G.A.P. en een koppeling met Dacom en Agromanageer staat op de planning. Telers van Nedertarwe kunnen hun specifieke maatregelen vastleggen.", vervolgt Renaldo: "Ook controle op wet- en regelgeving is geïntegreerd. Als er een dosering te hoog is of een spuitinterval te kort, dan krijg je een rode melding." Daarnaast heeft FarmPlus zich verbonden aan de Gedragscode Datagebruik Agrifood van Brancheorganisatie Akkerbouw.

*Renaldo  
Adriaenssens*

#### **Vooruitblik: datagedreven landbouw**

FarmPlusConsult past binnen de ontwikkeling naar datagedreven landbouw. Door informatie te bundelen en te analyseren ontstaat efficiëntere bedrijfsvoering. "Ook werken wij aan de implementatie van een BOS-systeem voor de beheersing van Phytophthora, ontwikkeld door de WUR. Hierbij wordt niet meer op de kalender gespoten, maar op basis van weersvoorspellingen, bespuitingen, irrigatie en een gewasgroeimodel.

De afgelopen jaren heeft het systeem zich bewezen en betaalt het zich terug door minder bespuitingen en een hogere opbrengst en kwaliteit. Telers kunnen voor een areaal tot 100 hectare deelnemen voor €199 via het platform Farmmaps, waarvoor FarmPlus licenties heeft ingekocht. Uiteindelijk willen we dat telers betere beslissingen kunnen nemen en hun rendement verhogen," aldus Renaldo. "Data speelt daarin een steeds grotere rol." ■

 **FARMPUS**  
CONSULT

SOIL  CONNECT

*Eline Klompe*

*tekst: CONNY VAN GAANS  
fotografie: ROY VERMEIJ*

# SOILCONNECT: BOUWEN AAN EEN TOEKOMSTBESTENDIG TEELTSYSTEEM

*Binnen FarmPlus krijgt de invulling van regeneratieve landbouw concreet vorm via SoilConnect. Dit initiatief richt zich op de ontwikkeling van een toekomstbestendig landbouwsysteem, waarin praktijkonderzoek, kennisdeling en advisering samenkomen. In dit interview licht Eline Klompe toe hoe SoilConnect is ontstaan en welke inzichten het tot nu toe oplevert.*

“SoilConnect is een geregistreerde merknaam van FarmPlus,” vertelt Eline, innovatiemanager bij CropSolutions. “Binnen SoilConnect onderzoek ik samen met mijn collega Lein de Visser van FarmPlus de effecten van regeneratieve landbouw. De ‘gereedschapskist’ van de teler raakt steeds leger. Dat vraagt om nieuwe oplossingsrichtingen om de continuïteit van bedrijven te waarborgen. SoilConnect is één van die richtingen. Door te werken aan een weerbaarder teeltsysteem, dat kan leiden tot een betere benutting en vasthouding van nutriënten en het beperken van verliezen door uit- en afspoeling, draagt het bij aan het behoud van de beschikbaarheid van middelen uit de huidige gereedschapskist. In landen om ons heen, zoals Duitsland, Engeland en Oostenrijk, wordt dit al meerdere jaren onderzocht en toegepast. Er komt veel op ons af. Niet alleen politiek, maar ook het klimaat zorgt voor nieuwe uitdagingen. In deze zoektocht is SoilConnect één van de sporen waarmee we telers in de toekomst van goed advies kunnen voorzien, wat hen handvatten geeft en perspectief biedt in veranderende omstandigheden.”

### **Vijf samenhangende principes**

De kern van SoilConnect bestaat uit vijf samenhangende basisstappen. “Dat is het uitvoeren van een minimale bodemverstoring, het integreren van veehouderij, het vergroten van plantdiversiteit, het bedekt houden van de bodem en levende wortels.” Volgens Eline zijn deze principes onlosmakelijk met elkaar verbonden en vormt dit een systeemverandering die met een gerichte aanpak inspeelt op natuurlijke processen: “Een

### **SoilConnect geeft invulling aan de principes van regeneratieve landbouw**

belangrijk uitgangspunt is dat er geen standaardrecept bestaat. Op elk bedrijf zal de implementatie anders zijn. Dat is afhankelijk van onder andere grondsoort, bouwplan en regionale omstandigheden.”

Praktijkonderzoek in Zeeland Om de aanpak en effecten uitgebreider te toetsen, loopt er een tweejarig praktijkproject bij zes akkerbouwbedrijven in Zeeland. Dit project wordt medegefinancierd door de Europese Unie en Provincie Zeeland. De invulling verschilt per bedrijf en is afhankelijk van factoren zoals grondsoort, bedrijfsvoering en mogelijkheden voor beregening.

### **Kennisdeling centraal**

Naast onderzoek speelt kennisdeling een belangrijke rol. “We hebben telersbijeenkomsten georganiseerd op de verschillende bedrijven. Bij vijf bedrijven hebben we de demo’s in de zomer laten zien, binnen een periode van drie weken. Bij het zesde bedrijf zijn eind vorig jaar alle resultaten gedeeld. Voor dit jaar staan er opnieuw zes bijeenkomsten gepland, met aan het eind van het jaar een presentatie over de resultaten van twee jaar.” De bijeenkomsten trekken een breed publiek. Eline: “Ook intern groeit de kennis. Binnen CropSolutions hebben we een academy georganiseerd waarin we onze buitendienst opleiden. Dit breidt zich steeds verder uit binnen de organisatie.”

### **Bodem als fundament**

“Een belangrijk thema binnen SoilConnect is bodemgezondheid,” vervolgt Eline. “Minimale bodemverstoring speelt daarin een sleutelrol. We kijken goed naar het moment en de manier waarop de grond wordt bewerkt. Daarbij is het opslaan en

vasthouden van koolstof belangrijk. We willen de bodem zo veel mogelijk bedekt houden, het liefst jaarrond. Dat kan met stro of gewasresten, maar liever met een groenbemestingsmengsel. De levende wortels leggen via fotosynthese energie vast en voeden het bodemleven.

Ook gewasdiversiteit draagt bij aan een robuust systeem. Elke plantensoort scheidt andere suikers uit. Een deel gebruikt de plant zelf, een deel wordt afgegeven als voeding aan het bodemleven. Meer diversiteit bovengronds betekent ook meer diversiteit ondergronds en daarmee een weerbaarder systeem. Daarnaast wordt gekeken naar teeltrotatie, onderzaai en het gebruik van organische mest. Organische mest bevat nog energie uit planten. We stemmen de bemesting af op natuurlijke processen en bemesten bij voorkeur in het najaar.”

### **Toekomstgericht advies**

Hoewel de eerste inzichten positief zijn, benadrukt Eline de complexiteit van het systeem. De komende periode ligt de focus op verdere ontwikkeling. “SoilConnect vraagt om een nieuwe manier van adviseren. Ik denk dat dit een specialisme gaat worden binnen onze advisering.” Met SoilConnect werkt FarmPlus aan een landbouwpraktijk die niet alleen productief is, maar ook veerkrachtig en toekomstbestendig. ■

Dit project wordt mede mogelijk gemaakt door:



Medegefinancierd door de Europese Unie



# FAMILIE VAN WEZEL INVESTEERT IN TECHNIEK EN INNOVATIE

*Op een zonnige voorjaarsdag in maart zijn we op bezoek bij Tom, Sunetha en Jake (1½) van de familie Van Wezel in Rucphen. In 2024 nam Tom het bedrijf over van zijn ouders, Jan en Karin. Na vier jaar bij ABAB Bedrijfsadvies zet hij het familiebedrijf nu voort.*

De samenwerking met zijn oom en buurman Kees op het gebied van ruwvoerwinning en mechanisatie is na de overname voortgezet. Het bouwplan is gevarieerd en bestaat uit gras, mais, luzerne en voederbieten op lichte zandgrond die beregend kan worden.

Met drie DeLaval-robots worden 180 koeien gemolken, met daarbij 90 stuks jongvee. Het productie-

niveau ligt op ruim 11.000 liter met 4,50% vet en 3,69% eiwit. Naast de uitgebreide productiegegevens uit de robot is er sinds een aantal jaar ook data beschikbaar uit het SmaXtec-systeem. Deze sensoren geven onder andere inzicht in herkauwactiviteit en temperatuurschommelingen in de pens.

Dit maakt het mogelijk om dieren nauwkeurig te monitoren en in een

**Techniek zal hier binnen enkele jaren sterk in kunnen ondersteunen.**

vroeg stadium in te grijpen. Ook tochtigheid en afkalfmomenten worden via de app goed voorspeld. De laatste grote investering is een 17 kuub Kuhn-zelfrijdende voermengwagen. Deze compacte wagen is voorzien van moderne technieken, zoals elektrisch verstelbare spiegels, waardoor er nauwkeurig langs de sleufsilowand gewerkt kan worden. Wat verder opvalt, is het lage motor-toerental (1200 tot 1800) tijdens het

frezen, laden, mengen en lossen, met behoud van mengkwaliteit. Dit zorgt voor een lager brandstofverbruik ten opzichte van het voorgaande voersysteem.

### Rantsoen

Het rantsoen is afgestemd op de productie en bestaat uit verschillende componenten. De moderne, op maat gemaakte bietenreiniger zorgt ervoor dat voederbieten schoon zijn en in kleine stukjes worden gesneden, waardoor selectie wordt voorkomen. Door het ruime aanbod zijn voeraardappelen sinds kort ook opgenomen in het rantsoen. De intensieve frees op de mengwagen zorgt ervoor dat ook deze goed worden verkleind. Verder bestaat het rantsoen uit mais- en kuilgras, tarwegistconcentraat, sojaschroot en sodagrain.

### Droogstand en transitie

Afgelopen winter hebben rundveespecialist Ard van de Griend en AR-collega Thomas van Mourik de

transitieperiode onder de loep genomen. Dit heeft geleid tot een aantal aanpassingen. Zo komen close-up koeien voor het afkalven niet meer in de melkgevende groep en is het droogstandsrantsoen aangepast met meer focus op drogestofopname, onder andere door het gebruik van gehamerd stro en een voeraanschuifrobot. Het afkalven vindt plaats in een ruim strohok met een grotere drinkbak. Sinds deze veranderingen is de opstart en transitie duidelijk verbeterd.

### Toekomst

Voor de toekomst staat een nieuwe veldschuur voor hooi en stro op de wensenlijst, gecombineerd met huisvesting voor droge koeien en jongvee tot één jaar. Deze investering zal niet direct rendement opleveren, maar draagt volgens Tom wel bij aan meer arbeidsgemak en werkplezier.

Daarnaast is hij enkele jaren geleden hobbymatig gestart met het maken

**Deze investering zal niet direct rendement opleveren, maar draagt wel bij aan meer arbeidsgemak en werkplezier.**

van kaas voor huisverkoop. De vraag naar boerenkaas is groot, maar tijd is momenteel de beperkende factor. Mogelijkheden om hierin verder te groeien zijn er, wellicht voor een volgende generatie.

### FarmPlus als partner

Door zijn ervaring bij zijn vorige werkgever kan Tom de mestadministratie en gecombineerde opgave zelf goed verzorgen. Wanneer nodig biedt AR Bedrijfsontwikkeling ondersteuning en advies op deze thema's. Tom is tevreden over de intensieve samenwerking met FarmPlus en ervaart de snelheid van leveren via de vaste routes als heel positief. De uitgebreide advisering op het gebied van ruwvoerteelt en het daarop gebaseerde rantsoenadvies leidt tot een uitstekend bedrijfsresultaat. ■



# VAN KRACHT NAAR KOERS: KOMPAS 2030

## ANN VANDECRUYS OVER SAMENBOUWEN AAN TOEKOMSTBESTENDIGE GROEI

*De lancering van FarmPlus markeert een nieuw hoofdstuk voor de coöperatie. Volgens directeur Ann Vandecruys is het echter vooral het begin van een gezamenlijke reis richting de toekomst. Met de strategie Kompas 2030 zet FarmPlus een duidelijke koers uit, waarin groei, samenwerking en toekomstbestendige teelten centraal staan.*



Ann: "De lancering van het merk FarmPlus ligt inmiddels achter ons. Het was een intensieve en betekenisvolle periode waarin twee sterke coöperaties zijn samengebracht onder één nieuwe naam. In een wereld vol onzekerheden staat de agrarische sector onder grote druk. Juist daarom zetten wij onze landelijke slagkracht elke dag in voor de belangen van onze leden." Ze benadrukt dat de kern onveranderd is gebleven: "Dagelijks bouwen we verder aan onze coöperatie, gedreven door de ambitie om samen sterker te staan. Samen met onze leden, onze medewerkers en onze partners in de sector vormen we een krachtig collectief: een coöperatie. Dat is al bijna 100 jaar onze kern en onze kracht."

### Groei vraagt om aandacht

"FarmPlus laat leden groeien door samen te bouwen aan toonaangevende oplossingen voor toekomstbestendige en rendabele teelten," vervolgt Ann. "Met een flexibele en deskundige organisatie ondersteunen wij onze leden bij de ontwikkeling van hun bedrijven. Net als een gewas geloven wij dat groei vraagt om aandacht, vakmanschap

### Dicht bij de teler blijven betekent ook zijn taal spreken

en zorg. Wat groei betekent, verschilt per ondernemer - en juist die diversiteit zien wij als onze kracht." De wereld verandert snel. Door bewuste keuzes te maken, wil FarmPlus deze verandering samen met haar leden aangaan. Ann: "We zijn trots op onze telers en geloven dat we samen kunnen bouwen aan toekomstbestendige én rendabele teelten."

### Toekomstgerichte oplossingen

De missie van FarmPlus is volgens Ann helder, maar vraagt om maatwerk in de uitvoering. "Door te investeren in onze relatie met telers, willen we optimaal in staat zijn hen te bedienen op een wijze die bij hun bedrijf past. Met onze brede landbouwkundige kennis willen we alle relevante vragen kunnen beantwoorden met een passende oplossing. Binnen FarmPlus hebben we met elkaar afspraken gemaakt over de invulling van klantinzicht, commercie en onze 'eigen merken'-strategie." Ann verduidelijkt:

### Klantinzicht 2.0

Met ons team van adviseurs, ondersteund door collega's binnendienst, opereren we dicht op het boerenerf. Door continu in verbinding te zijn met telers, weten

we wat er speelt en begrijpen we hun ambities en uitdagingen. Dit diepgaande klantinzicht stelt ons in staat om onze advisering nauwkeurig af te stemmen op zowel het bedrijf als de ondernemer, zodat iedere teler kan rekenen op passende en relevante ondersteuning.

### Commercie 2.0

Op basis van sterk klantinzicht kunnen we telers optimaal en gericht bedienen. We ontwikkelen en selecteren oplossingen die daadwerkelijk waarde toevoegen en zorgen ervoor dat deze bij de juiste telers terechtkomen. Zo combineren we inhoudelijke teeltkennis met commerciële slagkracht en bouwen we aan duurzame relaties én rendabele groei. Dat betekent een gedifferentieerd aanbod dat past bij het juiste klantsegment.

### Eigen merken

Via het kennis- en inkoopverband CropSolutions beschikken we over een aantal succesvolle eigen merken. Hiermee bieden we telers kwalitatieve en toekomstbestendige oplossingen tegen concurrerende prijzen. Tegelijk behouden we grip op beschikbaarheid, positionering en doorontwikkeling van het assortiment, wat onze strategische autonomie versterkt.

### Rendabel & relevant aanbod

"FarmPlus kiest nadrukkelijk voor een leidende positie in teeltkennis en teeltdiensten," vervolgt Ann. "Met onze sterke nationale basis en een doelgericht internationaal netwerk zetten wij de standaard voor kennis, advies en oplossingen in de sector. Wij zijn de betrouwbare spil in de keten die partijen met elkaar verbindt en beweging organiseert." Het kennisteam speelt daarin een sleutelrol. "Wij volgen niet, wij anticiperen," stelt Ann. "Door continu (inter-)nationale ontwikkelingen in teeltkennis, technologie en toepassingen te signaleren en te vertalen naar concrete oplossingen, spelen wij snel en effectief in op de behoeften van telers en ketenpartners. Via Novafield versterken wij dit vermogen door actief samen te leren, te vergelijken en te versnellen met Europese partners."

### Sterke positie in de keten

Ann wijst ook op het belang van samenwerking in de keten: "Initiatieven zoals Nedertarwe laten zien hoe wij waarde creëren: door telers beter te positioneren in de keten, maatschappelijke verwachtingen te verbinden aan marktvragen en rendement structureel te verbeteren. Vanuit ons integrale perspectief brengen wij gericht partijen bij elkaar - van teler tot verwerker en afnemer - en nemen wij, waar nodig, regie om nieuwe ketenconcepten daadwerkelijk van de grond te krijgen. Daarmee versterken wij niet alleen de marktpositie van onze leden, maar ook hun toekomstbestendigheid." Het ontwikkelen van nieuwe concepten is een gerichte strategische activiteit van FarmPlus. Nieuwe kennis-, dienstverlenings- en ketenconcepten dragen aantoonbaar bij aan extra waarde voor de leden en de versterking van de positie van FarmPlus in de keten.

### Groei met lokale kracht

"Onze leden zijn dagelijks bezig met groei. Succesvolle teelten realiseren is hun kernactiviteit - en die van FarmPlus. Groei draagt bij aan het succes en de

toekomstbestendigheid van onze leden. Groei wordt vaak geassocieerd met afstand. Lokale zichtbaarheid, nabijheid en herkenbaarheid zijn echter essentieel en blijven een onlosmakelijk onderdeel van FarmPlus, dicht bij onze leden en telers.", aldus Ann. Tegelijkertijd is de economische realiteit helder: voldoende omvang is noodzakelijk om relevant te blijven en gewicht in de schaal te leggen in de markt en de keten. Ann legt uit: "Wij kiezen daarom voor groei die lokaal sterk en schaalbewust is. Met Commercie 2.0 en Klantinzicht 2.0 realiseren we gerichte autonome groei, gebaseerd op duidelijke proposities, scherpe klantsegmentatie en effectieve commerciële slagkracht. Parallel daaraan blijven wij bewust openstaan voor andere kansen die bijdragen aan onze strategische positie, mits deze passen bij onze coöperatieve waarden en ons versterken daar waar wij als collectief het verschil kunnen maken."

### Financiële stabiliteit

Ann vervolgt: "Om onze ambities waar te maken, is financiële stabiliteit een randvoorwaarde. We moeten beschikken over voldoende slagkracht om te kunnen investeren in initiatieven die direct bijdragen aan onze missie. Dat vraagt om een gezond en toekomstbestendig verdienmodel, gecombineerd met een strikt kostenbewustzijn." Ann benadrukt het belang van vooruitdenken: "De marktomstandigheden zijn uitdagend en onzeker. Juist daarom bereiden wij ons actief voor op scenario's waarin inkomsten gedeeltelijk of structureel wegvallen. Door tijdig alternatieven te ontwikkelen en onze inkomstenbasis te verbreden, vergroten we onze weerbaarheid." Tegelijkertijd ligt de focus op maximale grip op het kostenniveau. Door continu te sturen op efficiëntie en kostenbewust handelen, bouwt FarmPlus aan een robuuste organisatie die kwaliteit en service blijft leveren.

### Slagvaardig geïntegreerd team

Tot slot onderstreept Ann het belang van de medewerkers binnen de organisatie. "Het fundament van onze

### Samen bouwen aan rendabele teelten

organisatie is het team. One team, one dream is geen slogan, maar een bewuste keuze. Alleen door de juiste randvoorwaarden te creëren voor onze mensen kunnen wij als één sterk en professioneel team richting leden en klanten optreden." FarmPlus groeit - en blijft groeien. Dat vraagt om een gedeelde cultuur en duidelijke waarden die overal gelden: coöperatief, klantgericht, gedisciplineerd, verantwoordelijk en innovatief. Tegelijkertijd behoudt FarmPlus bewust de eigenheid en kracht van de lokale vestigingen.

"Dicht bij de teler blijven betekent ook zijn taal spreken, letterlijk en figuurlijk." Ann sluit af: "Wij investeren daarom doelgericht in goed werkgeverschap. Door te investeren in talent, ontwikkeling, bouwen we aan een sterke organisatie, die aantrekkelijk is voor professionals die onze sector willen ondersteunen en vooruitbrengen. Zo versterken wij niet alleen ons team, maar ook de kwaliteit en continuïteit van de dienstverlening aan onze leden en klanten." ■

## KOMPAS 2030



tekst: CONNY VAN GAANS  
 fotografie: NICK FRANKEN, ROY VERMEIJ

# INNOVATIE IN DE PRAKTIJK BEKIJKEN OP 17 EN 25 JUNI: VAN PROEFVELD NAAR TOEKOMSTBESTENDIGE TEELT

*Binnen FarmPlus en CropSolutions wordt innovatie vertaald naar de praktijk. Op proefboerderij Rusthoeve in Colijnsplaat en bij Vertify in Wieringerwerf worden, onder andere door FarmPlus, praktijkgerichte onderzoeken uitgevoerd.*

Als manager van het kennis- en innovatieteam van CropSolutions en FarmPlus begeleidt Marco van Soesbergen deze onderzoeken, die inspelen op de uitdagingen van vandaag én morgen. Tijdens de open dagen van FarmPlus op 17 en 25 juni worden de proefvelden druk bezocht door telers. Van druppelirrigatie in uien tot onderzaai in granen: de focus ligt op het ontwikkelen van robuuste teeltsystemen die rendement en toekomstbestendigheid combineren.

## Proefvelden als motor voor innovatie

Marco: "De proeven vervullen een dubbele rol. Enerzijds leveren ze waardevolle data op voor toekomstige teeltstrategieën, anderzijds fungeren ze als

demonstratie voor de sector. De jaarlijkse open dagen van FarmPlus trekken een praktiserend publiek en biedt een uniek inkijkje in actuele innovaties. Hier worden onderzoeksresultaten tastbaar en direct vertaald naar de praktijk."

## Uienteelt: van gewasbeschermingsmiddelen naar systeemaanpak

Op het proefbedrijf is onder andere een perceel uien te bezoeken waar druppelirrigatie wordt toegepast met meststoffen en fungiciden die passen bij het rendement van de teelt. Eén van de meest urgente thema's is de onkruidbestrijding in uien. Door het wegvallen van gewasbeschermingsmiddelen komt de traditionele aanpak onder druk te staan. Marco vervolgt: "Afgelopen jaar stonden we met een aantal

Hier worden onderzoeksresultaten tastbaar en direct vertaald naar de praktijk

adviseurs voor het proefveld en werd ons direct duidelijk dat een andere manier van telen noodzakelijk is." Innovatie zit volgens Marco niet alleen in techniek en machines, maar juist in de totaalaanpak: beregenen zodat bodemherbiciden optimaal werken, dieper zaaien om mechanische onkruidbestrijding mogelijk te maken, en bewuste keuzes in grondbewerking, rassen en percelen. Binnen Integrated Crop Management (ICM) moeten al deze factoren op elkaar worden afgestemd. "Waar voorheen één middel de oplossing was, werken we nu met een combinatie van maatregelen om de teelt tot een succes te brengen. Een voorbeeld is ook de spotsprayer die daarin een steeds belangrijkere rol speelt." De resultaten zijn tijdens de open dag op het proefveld te bekijken.

## Onderzaai in tarwe: rendement en biodiversiteit combineren

Ook in de graanteelt wordt gewerkt aan innovatieve teeltsystemen,



waarbij onder andere onderzaai met klavers wordt onderzocht. Deze aanpak biedt oplossingen voor actuele thema's zoals stikstofreductie, biodiversiteit en een gezonder bodemleven. Marco legt uit: "Binnen de proeven kijken we naar verschillende klaversoorten, mengsels en zaaiafstanden. Door hierin te variëren kan bijvoorbeeld een vogel landen in het gewas. Ook de impact op opbrengst en praktische uitvoerbaarheid nemen we mee. Systemen als deze, afkomstig uit de biologische landbouw, sluiten goed aan bij maatschappelijke ontwikkelingen én kunnen economisch interessant zijn, dit laatste is voor ons altijd de randvoorwaarde. Klaver levert na de graanoogst bovendien een bijdrage aan het rendement van volggewassen en verbetert het bodemleven. Het mes snijdt aan meerdere kanten." Eén van de proeven die in samenwerking met Stichting Urgenda wordt uitgevoerd, is te zien op Rusthoeve. Daarnaast wordt, naar succesvol Deens voorbeeld, onderzoek gedaan naar mengsels van meerdere graanrassen.

Marco: "Wij onderzoeken hoe we met rassenmengsels en groene middelen een hoge stabiele opbrengst kunnen realiseren. Dat lijkt veelbelovend, al zijn er nog uitdagingen, bijvoorbeeld op het gebied van zaaizaadontsmetting."

### **Aardappelen: betere werking, minder emissie**

In de aardappelteelt ligt de focus op het verbeteren van de effectiviteit van onkruidbestrijding én het

beperken van emissies naar het oppervlaktewater, vertelt Marco: "Door het verdwijnen van middelen zoals Sencor neemt de druk op het slagen van de onkruidbestrijding in de teelt toe. We zoeken daarom naar innovatieve toevoegingen die ervoor zorgen dat middelen beter aan de bodem hechten. Dat heeft twee voordelen: ze spoelen minder uit én de onkruidbestrijding wordt effectiever." Producten zoals Captura worden inmiddels meerdere jaren getest om de betrouwbaarheid te onderbouwen, terwijl ook nieuwe oplossingen continu worden beoordeeld. Marco benadrukt wel het belang van praktische toepasbaarheid: "De teler is bereid om dit soort middelen toe te voegen als hij ziet dat zijn onkruidbestrijding beter werkt."

### **Eigen productlijnen biostimulanten**

Marco vervolgt: "Veel biostimulanten die door leveranciers op de markt worden gebracht, voldoen niet aan de verwachtingen. Binnen CropSolutions verschuift de focus daarom van losse producten naar

**Er zijn nog uitdagingen, bijvoorbeeld op het gebied van zaaizaadontsmetting.**

integrale oplossingen. Innovatie wordt nog te vaak uitsluitend met techniek geassocieerd, terwijl het juist gaat om het samenspel van factoren binnen het teeltsysteem. Wij werken al ruim 10 jaar aan de ontwikkeling van onze eigen productlijn biostimulanten. Door dicht bij de bron te blijven en langdurig te testen, bouwen we aan een stabiel en betrouwbaar productenpakket dat aansluit bij de praktijk."

### **Bezoek de praktijk op 17 en 25 juni**

Wie deze innovaties met eigen ogen wil zien, is van harte welkom op de open dagen van FarmPlus. Hier komen onderzoek, praktijk en kennisdeling samen. Bezoekers krijgen een overzicht van actuele proeven en kunnen in gesprek met specialisten. Voor telers en agrarische professionals bieden deze dagen niet alleen inspiratie, maar vooral concrete handvatten voor de toekomst van hun bedrijf. ■



*Marco van Soesbergen*

tekst: CONNY VAN GAANS  
fotografie: NICK FRANKEN



# OPEN DAGEN 17 EN 25 JUNI: 'SLIMME TECHNIEK, DUURZAME TEELT'

*Verziltig, droogte, nieuwe teelttechnieken, bodem en bemesting, inzet van AI en personeelstekorten, het zijn onderwerpen waar je als ondernemer nu dagelijks mee te maken hebt. En dan spelen er ook grotere vragen: kan ik het bedrijf straks nog overnemen? Hoe houden we onkruiden, schimmels en plaaginsecten onder controle? Wat kan robotisering daarin betekenen? En hoe zorgen we dat de opbrengst op peil blijft? Wat leveren druppel-irrigatie en fertigatie nu echt op?*

Dat zijn precies de thema's die centraal staan tijdens de Open Dagen van FarmPlus.

We halen standhouders naar Colijnsplaat en Wieringerwerf die met praktische oplossingen komen én vooruitkijken. Dit jaar zie je volop robotica in actie, met zelfs een speciaal robotiseringsplein. Daarnaast organiseren we weer workshops, met extra aandacht voor jonge ondernemers die klaar willen zijn voor de toekomst.

Op de infobeurs vind je diverse standhouders: van accountants en banken tot aardappelhandel en teeltadvies. Een mooie kans om gericht informatie op te halen waar je op je eigen bedrijf direct iets

mee kunt. Op de proefvelden zie je hoe FarmPlus producten in de praktijk worden getest op effectiviteit. Ook laten we zien hoe we met FarmPlusConsult werken: een combinatie van kennis, jouw data en AI, die samen zorgen voor een praktisch en onderbouwd advies op maat.

Je kunt weer meerijden of meelopen langs de verschillende proeven, zodat je alles van dichtbij kunt bekijken en vragen kunt stellen. Elk jaar trekken de open dagen meer dan 3.000 telers. Naast kennis opdoen is er volop ruimte om bij te praten met collega's, onder het genot van een hapje en een drankje. ■



**Zien we je op 17 of 25 juni? Zet alvast in je agenda!**

Heb je ideeën of tips voor de open dag? Wat wil jij graag zien? Laat het ons weten via [communicatie@farmplus.nl](mailto:communicatie@farmplus.nl).

## AgXeed toont in samenwerking met MTM autonomie in de landbouw: innovatie op het veld

Voor de open dag van de Rusthoeve en FarmPlus op 17 juni is MTM BV uit Middelburg een van de standhouders. Als innovatieve speler binnen de landbouwmechanisatie presenteert AgXeed in samenwerking met MTM onder andere het autonome voertuig de AgXeed AgBot T2 5 SERIES, het 156 pk model. Deze zelfrijdende trekker, uitgerust met rupsbanden, is ontwikkeld om uiteenlopende werkzaamheden volledig autonoom uit te voeren. Aangestuurd, gepland en beheerd via het TraXwise portaal werkt de machine nauwkeurig en efficiënt met minimale bodemdruk, zonder dat een bestuurder nodig is. Dankzij continue monitoring en dataverzameling kan de inzet worden geoptimaliseerd en sluit de machine aan op moderne, datage-dreven bedrijfsvoering.

### Autonome ontwikkeling in een stroomversnelling

De ontwikkeling van autonome landbouwmachines gaat in hoog tempo en speelt in op de groeiende behoefte aan efficiëntie, precisie en arbeidsondersteuning in de sector. Fabrikanten investeren continu in nieuwe technologieën en slimme systemen, waardoor machines steeds zelfstandiger en breder inzetbaar worden. Ook de AgXeed trekker past binnen deze ontwikkeling en laat zien hoe digitalisering en mechanisatie samenkomen in moderne landbouwtoepassingen.

### Precisie met Amazone

Naast de autonome trekker toont MTM ook een zelfrijdende veldspuit van Amazone. Deze demonstratiemachine laat zien hoe precisielandbouw zich verder ontwikkelt. Innovaties zoals verbeterde boomstabiliteit, een instelbare lagere spuitboomhoogte en het gebruik van doppen op 25 centimeter dragen bij aan een hogere driftreductieklasse en een nauwkeurigere toepassing.

### Regionale kracht en kennis

MTM is hoofddealer van Deutz-Fahr in Zeeland en beschikt naast een aantal andere vertegenwoordigingen voor landbouwapparatuur, ook over een breed assortiment Amazone-machines. Tijdens de open dag is Steven Barentsen aanwezig om bezoekers te informeren en vragen te beantwoorden over de getoonde technieken en hun praktische toepassingen.



## FarmDroid FD20: autonome precisie in zaaien en onkruidbestrijding

Sensus, producent van inuline uit cichorei, presenteert tijdens de open dag van FarmPlus en Rusthoeve een veelbesproken innovatie in de akkerbouw die steeds meer voet aan de grond krijgt: de FarmDroid. Deze autonome veldrobot laat zien hoe digitalisering en duurzaamheid samenkomen in de praktijk.

### Nauwkeurigheid op plantniveau

De FarmDroid FD20 is een volledig elektrische landbouwrobot die zaaien en onkruidbestrijding combineert. Dankzij uiterst nauwkeurige RTK-GPS registreert de robot bij het zaaien tot op 0,8 cm waar ieder zaadje ligt. De robot kan later zowel tussen als in de rij mechanisch wieden, zonder het gewas te beschadigen. Daarmee onderscheidt de FarmDroid zich duidelijk van

systemen die werken met beeldherkenning. De toegepaste RTK-GPS-technologie maakt het mogelijk om al in de rij te wieden voordat het gewas zichtbaar is.

### Autonoom en energie-onafhankelijk

Wat de technologie bijzonder maakt, is de combinatie van precisie en duurzaamheid. De robot werkt volledig op zonne-energie en slaat overdag opgewekte energie op in accu's, waardoor hij tot 24 uur per dag autonoom kan opereren. Dit maakt hem niet alleen CO<sub>2</sub>-neutraal, maar vermindert ook de afhankelijkheid van herbiciden. Door het lage gewicht en de focus op jonge onkruidplantjes kan de robot frequent – bij voorkeur elke vijf dagen – worden ingezet in gewassen zoals cichorei, uien en suikerbieten.

### Brede inzet in teeltsystemen

De FarmDroid biedt perspectief voor zowel gangbare als biologische teeltsystemen. De nauwkeurige werkwijze draagt bij aan opbrengstoptimalisatie en minder bodemverdichting. Optioneel kan de robot worden uitgerust met een spotsprayer. Voor telers is een duurzaamheidspremie beschikbaar om de inzet te stimuleren. Tijdens de open dag kunnen bezoekers de FarmDroid van dichtbij bekijken en in gesprek gaan met Peter van den Bosch van Sensus over de praktische toepassing op het eigen bedrijf.



# PUZZEL



Woorden die je moet zoeken:

**BLOEMBOLLEN**  
**EIWIT**  
**GERST**  
**GROND**  
**HEFTTRUCK**  
**JONGVEE**  
**KUNSTMEST**  
**LOODS**  
**MAISZAAD**  
**MESTSTOF**  
**PEULVRUCHTEN**  
**SPRUITEN**  
**UIENZAAD**  
**VEEHOUDERIJ**  
**VELDBONEN**  
**WATER**  
**WORTELEN**

**Oplossing:** \_\_\_\_\_

Kraak de code en win! Ook deze editie kun je weer meedoen met de prijsvraag.  
Los deze woordzoeker op en wie weet win jij wel een Botanicus - Strategisch Bordspel

**Heb je de puzzel opgelost?**

Scan de QR-code en vul je gegevens in. Dit kan tot 15 augustus.



De winnaar wordt de volgende editie bekend gemaakt.

*De prijs van de vorige puzzel is gewonnen door **Fenna van Aert**.*

*Zij was erg blij met de Nationale Bioscoopbon.*

Laatst raakte ik in gesprek met iemand buiten de landbouw. Toen ik vertelde wat er allemaal komt kijken bij het telen van een aardappel, keek diegene me verbaasd aan. "Doen jullie daar zóveel voor?" vroeg hij. Dat moment bleef hangen. Blijkbaar is wat voor mij dagelijkse praktijk is, voor anderen grotendeels onbekend.

Als boerin in de Hoeksche Waard merk ik het steeds vaker: het beeld dat veel mensen van boeren hebben, klopt maar gedeeltelijk met de werkelijkheid. In het publieke debat lijken we vooral onderdeel van een probleem. Stikstof, natuur, gewasbescherming, klimaatverandering, waterkwaliteit, ruimtegebruik, de lijst is lang.

Maar achter al die dossiers staan gewoon boerenbedrijven. Familiebedrijven. Gezinnen. Ondernemers die elke dag bezig zijn met het produceren van voedsel.

Ik noem mezelf De Hoeksche boerin. Niet omdat dat een titel is, maar omdat het precies samenvat wat ik ben: een boerin uit de Hoeksche Waard. Op social media vertel ik wat er nodig is om een gezonde aardappel op het bord van de consument te krijgen. Hoe ik werk aan een betere bodem. Hoe ik gewassen gezond houd. Hoe ik omga met steeds extremer weer en ondertussen het bedrijf draaiende houd. Dat is geen eenvoudige opgave meer, vandaag de dag.

Toch merk ik dat het beeld van de boer buiten het erf vaak anders is. In gesprekken met mensen die niet uit de sector komen, proef ik regelmatig verrassing. Alsof boeren alleen maar produceren. Terwijl de realiteit is dat we voortdurend zoeken naar manieren om het beter te doen. Voor het land, voor de volgende generatie en voor de samenleving.

Misschien zit daar wel de kern van het imagovraagstuk. De afstand tussen boer en burger wordt steeds groter. Veel mensen komen niet meer op een boerderij en zien landbouw vooral via nieuwsberichten of discussies op social media. Een beeld dat vaak negatief wordt neergezet, terwijl de werkelijkheid juist vol nuance zit.

## HET IMAGO VAN DE BOER

De oplossing ligt wat mij betreft niet alleen in betere communicatie, maar vooral in ontmoeting. Open dagen, gesprekken, uitleg over wat er op het land gebeurt. Niet om iedereen te overtuigen, maar om begrip te creëren. Want uiteindelijk willen we hetzelfde: goed voedsel, een gezonde omgeving en een toekomstbestendige landbouw.

Als De Hoeksche boerin geloof ik dat ons verhaal sterker wordt als we het blijven vertellen. Eerlijk en zonder toeters of bellen. Over wat goed gaat, maar ook over waar we tegenaan lopen. Want pas als mensen het echte verhaal kennen, verandert ook het beeld van de boer.

COLUMN TRUDY  
DE HOEKSE BOERIN





**HOOFDKANTOOR**

Oostelijke Kanaalweg 5  
4424 NC Wemeldinge  
T 0113-629 000

**VESTIGING NOORD**

Zuidrak 18  
1771 SW Wieringerwerf  
T 088-9900 700

[info@farmplus.nl](mailto:info@farmplus.nl)

[www.farmplus.nl](http://www.farmplus.nl)