

DE ENE KAS IS DE

KASSEN LIJKEN EEN TYPISCH NEDERLANDS VERSCHIJNSEL, MAAR IN STEEDS MEER ANDERE LANDEN WORDEN GROENTEN EN BLOEMEN OP GROTE SCHAAL ONDER GLAS GETEELD. DAT BIEDT KANSEN VOOR NEDERLANDSE KASSENBOUWERS EN TOELEVERANCIERS. MAAR OM DE BUITENLANDSE CONCURRENTIE VOOR TE BLIJVEN IS INNOVEREN ESSENTIEEL. TNO HELPT DE NEDERLANDSE ONDERNEMINGEN DAARBIJ. 'HET DRAAIT OM LOKALE OPLOSSINGEN VOOR LOKALE PROBLEMEN.'

TEKST: Mario van Vliet

FOTO: iStockPhoto

Nederlandse kassenbouwers en toeleveranciers (bijvoorbeeld van schermen, klimaatcomputers en transport-systemen) zijn afhankelijk van de export. Inmiddels is zo'n tachtig procent van hun omzet afkomstig van buiten de landsgrenzen. 'De vraag naar bedekte teelten neemt enorm toe, maar het

verschil tussen de markten is enorm', vertelt Egon Janssen, manager Glastuinbouw bij TNO. 'Allereerst als het gaat om kennis: in veel landen is de glastuinbouw lowtech. Daar zijn de meeste bedrijven dus nog niet klaar voor onze hightech-oplossingen. Je moet ze bij wijze van spreken eerst helpen aan mediumtech, in de hoop dat die bedrijven doorgroeien.'

Nederlandse toeleveranciers moeten zulke markten dan ook op een andere manier betreden – niet het meest complexe product aanbieden, en ook zeker geen zwak aftreksel daarvan. In plaats daarvan moeten de toeleveranciers nieuwe, op de betreffende markt toegespitste producten ontwikkelen. Janssen: 'In veel landen is het maar twee maanden per jaar koud. Daar hoef je geen duur energiescherm voor in de kas aan te bieden. Een verwarming is ook te duur. Voor die bedrijven kan het lonend zijn



WERELDWIJDE AANDACHT

Van 1 mei tot 31 oktober dit jaar vindt in Milaan de Wereldtentoonstelling plaats. Thema van Expo 2015 is 'Voedsel voor de planeet, energie voor het leven'. Met zo'n thema mag de glastuinbouw niet ontbreken. In het Nederlandse paviljoen krijgen kassen daarom een prominente plek. Het team van Egon Janssen helpt de Nederlandse kassenbouwers met een inspirerende presentatie.

'WE VERWACHTEN DAT HET IN DE TOEKOMST STEEDS BELANGRIJKER WORDT OM NIET ALLEEN EEN KAS TE LEVEREN, MAAR EEN TOTAALOPLOSSING.'

om zonnewarmte van overdag op te vangen voor de nacht.' Er zijn ook voldoende landen waar de glastuinbouw wel nagenoeg hetzelfde niveau heeft als in Nederland. Dat geldt voor bijvoorbeeld de Verenigde Staten, Canada, Mexico en Rusland. En toch, ook die landen hebben

hun eigen specifieke omstandigheden, zoals de beschikbaarheid van goedkope energie en de inrichting van de infrastructuur.

TOTAALOPLOSSINGEN LEVEREN

Het team van Janssen (gevestigd in het *flagship* van de tuinbouw:

ANDERE NIET



de Demokwekerij in Honselersdijk) helpt Nederlandse kassenbouwers en toeleveranciers om de juiste innovaties te ontwikkelen, dus nieuwe oplossingen die passen bij een specifieke markt. Dat gebeurt zowel 'preconcurrentieel' (dus voor de gezamenlijkheid) als voor individuele bedrijven. 'Wij maken wetenschappelijke kennis toepasbaar en vergroten zo de concurrentiepositie van de Nederlandse glastuinbouw', aldus Janssen. Vaak gaat het om concrete oplossingen. Zo bedacht TNO een slijtvaste coating waardoor de ramen van een kas niet meer vies

worden, een gel waarmee snijbloemen langer houdbaar blijven, en een meterslange thermometer van glasvezel. 'Dat is echt een gave innovatie. Door de kabel zig-zag in een kas te leggen of op te hangen, weet je van iedere plek exact de temperatuur. Voor telers is dat zeer nuttige informatie.' Maar steeds vaker gaat het om concepten en businesscases voor kassenbouwers en toeleveranciers, vertelt Janssen. 'Ik kom af en toe in de tropen, zoals Trinidad. Ontvochtigen en koelen is daar een groot probleem in de productie van

voeding. Nederlandse bedrijven hebben daar oplossingen voor. En we verwachten dat het in de toekomst steeds belangrijker wordt om niet alleen een kas te leveren, maar een totaaloplossing, inclusief advies, opleiding en technische support. Zo werken we in Zuid-Afrika samen met een zaadleverancier die in het kader van een empowermentproject mensen zonder baan opleidt tot teler. Het vraagt een andere houding van kassenbouwers om daarop in te springen.'

INFO: egon.janssen@tno.nl

SIOM: IS DE KAS TYFOON-PROOF?

In de jaren zeventig sneuvelden enkele Nederlandse kassen door flinke stormen. Op verzoek van de kassenbouwers ontwikkelde TNO daarom CASTA: een methode om kasconstructies door te rekenen. SIOM is de nieuwe, internationale opvolger daarvan voor de kas en de bewegende delen. SIOM houdt rekening met on-Nederlandse omstandigheden als tyfoons en mogelijke overstromingen. Janssen: 'Als een buitenlandse markt interessant is voor Nederlandse kassenbouwers, dan ontwikkelen we een nieuwe SIOM-module die aansluit op de situatie en de wetgeving in dat land. Zo leggen we nu de laatste hand aan een module voor Zuid-Afrika die onder meer rekening houdt met de milde winters daar.'