



NUMMER 5 / 2018 ●

# ZON magazine



## VANEIGENBODEM.NL KOMT GOED OP STOOM

Zinderende zomer uitdaging voor  
telers en keurmeesters

Klokkanten Leon Huijs en Twan van  
den Hurk aan het woord



**Colofon**

ZON magazine is een uitgave van ZON Holding in Venlo. Het blad verschijnt zesmaal per jaar in een oplage van 1.000 exemplaren. Verspreiding onder telers, klanten, relaties en medewerkers van ZON fruit & vegetables en Fresh Park Venlo.

Voor meer informatie en adverteren:  
 ZON Holding  
 Afdeling Communicatie & PR  
 Postbus 3200, 5902 RE Venlo  
 Tel. 077 - 323 99 99  
 info@royalzson.com  
 www.royalzson.com

ZON magazine staat open voor tips en suggesties van lezers. U kunt zich richten tot de redactie op bovenstaand adres en telefoonnummer, maar bij voorkeur tot: jos.caubo@royalzson.com. ZON magazine niet meer ontvangen? Stuur dan svp even een mail naar hetzelfde adres.

**Realisatie & Redactie**  
 Jos Caubo, De Huijsschrijver, Venlo

**Fotografie**  
 Richard Fieten  
 Jos Caubo  
 Frank Stevens

**Layout en vormgeving**  
 Studio Denk, Venlo

**Vertaling Duitse editie**  
 Agrolingua, Venlo

**Drukwerk**  
 arsprintmedia, Roermond

© Copyright 2018  
 Niets uit deze uitgave mag worden veeleelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotografie, microfilm of welk andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



**Voorwoord**

**Fresh Park Venlo**



**D**e wereld verandert steeds sneller en als organisatie pas je je hierop aan. Beter nog natuurlijk is weten wat er staat te gebeuren en daar dan al klaar voor zijn tegen de tijd dat dat ook werkelijkheid wordt.

Dat laatste is feitelijk wat ZON heeft doen besluiten een strategische partner te zoeken voor de verdere ontwikkeling van Fresh Park Venlo. Op 19 juni 1965 bestond de toenmalige CVV (voorloper van de huidige Koninklijke ZON) vijftig jaar. Het gouden jubileum werd op 17 september van datzelfde jaar op feestelijke wijze gevierd, samen met de opening van het nieuwe veilingcomplex in Grubbenvorst. Groot was de belangstelling, ook van bestuurders en directies van andere veilingen, die veelal incognito kwamen kijken. Ze stonden perplex van het complex, in totaal zo'n zestig hectare, waarvan zeven bebouwd. Ruim vijftig jaar later is datzelfde bedrijventerrein uitgegroeid naar een complex van circa honderdertig hectare met zo'n veertig gebouwen waarin meer dan zeventig bedrijven zijn gehuisvest. Daarmee is de complexiteit enorm toegenomen en worden door de bewoners van het terrein steeds meer eisen ge-

steld aan de beheerder en ontwikkelaar van Fresh Park Venlo. De verwachting van ZON is dat dit almaar meer wordt in de komende jaren, evenals de daarmee samenhangende expertise en de vereiste financiële middelen om met de tijd mee te kunnen gaan.

ZON is daarom twee jaar geleden gestart met een traject om een partij te vinden die ook in de toekomst aan de hiervoor genoemde vereisten kan voldoen. Onlangs hebben we kunnen aankondigen dat we in de internationaal opererende vastgoedontwikkelaar Hines uit de Verenigde Staten deze strategische partner hebben kunnen vinden. Hines zal zowel het beheer als ook de verdere ontwikkeling van Fresh Park Venlo voor zijn rekening gaan nemen, waarbij ZON eigenaar blijft van de gronden die in erfpacht zijn uitgegeven. Bestuur, Raad van Commissarissen en directie van ZON hebben er alle vertrouwen in dat we samen in staat zullen zijn om Hines Fresh Park Venlo een attractieve vestigingslocatie te laten zijn waarmee nu en in de toekomst de tuinbouw in de regio, optimaal bediend kan worden.

Michiel F. van Ginkel  
*Algemeen directeur*



Clockwise: Marcus Janssen gestart met aanvoer Romano en eikenblad sla



Het woord is aan de klant: Leon Huijs en Twan van den Hurk

- 4 Zinderende zomer was uitdaging voor telers en keurmeesters**
- 8 Tweede plaats voor ZON bij The Perfect Pitch**
- 9 Scelta Essenza: innovatieve nieuwkomer op bedrijventerrein**
- 10 PlanetProof stap voor stap**
- 12 VanEigenBodem.nl komt goed op stoom**
- 22 Personeelsfeest ZON in beeld**
- 26 Gezonde grond is de basis van een gezond product**

**Rubrieken**

- 6** Uit het Bestuur
- 14** Teler in de spotlight
- 16** Michiel in gesprek met
- 21** CLOCKWISE
- 24** Het woord is aan de klant
- 29** Vijf vragen aan
- 30** Knipselpagina
- 31** Cartoon/ Mens&Werk
- 32** Geflitst



Bokashi: pleidooi voor bemesting met gefermenteerd organisch materiaal



# Zinderende zomer was uitdaging voor telers en keurmeesters

De afgelopen hete periode plaatste veel telers en ook ZON voor tal van uitdagingen. En mogelijk krijgt de voorbije hitte deze winter en zelfs in het nieuwe seizoen nog een staartje.

TEKST JOHN HUIJS FOTO'S RICHARD FIETEN

**H**et ene na het andere hitte- en droogterecord sneuvelde afgelopen zomer. Zelden was het zo lang achter elkaar zo droog en heet. Voor de eigenaren van de strandpaviljoens aan de Noordzeekust was het een zomer om in te lijsten. Voor telers vormde de aanhoudende hitte en droogte een grote uitdaging. Ze moesten alle zeilen bijzetten om hun gewas gezond – of in ieder geval in leven – te houden en om voldoende product van acceptabele kwaliteit te kunnen leveren.

## Overrijp

Teamleider Quality Control Manouk Grutters: 'Eigenlijk begon de zomer al in april. Dat heeft op veel producten invloed gehad. Op asperges bijvoorbeeld, waarvan het aanbod zo groot was dat de markt volledig verzadigd was met teleurstellende prijzen tot gevolg. Hetzelfde gold voor tomaat. Voor de afdeling commercie is het dan lastig om producten tegen een goede prijs te verkopen.

Bovendien was de productie tijdens de aanhoudende hitte in veel gevallen zo groot dat de 'handjes' ontbraken om het product snel te oogsten. Dit droeg er toe bij dat het percentage klasse II hoger kwam te liggen.

Die situatie deed zich volgens Manouk niet alleen voor in de glasteelt, maar zeker ook in de vollegrondsteelt. 'Die is immers nóg weersafhankelijker. Naarmate de warme periode langer duurt neemt de kans op inwendige gebreken dus ook bij producten van de vollegrond toe. Vooral koolsoorten zijn daar gevoelig voor. Van de buitenkant oogt het product dan vaak gezond, maar als je het opensnijdt zie je soms bruinverkleuring of verrotting. Als we weten dat dat speelt, snijden de keurmeesters een paar kolen van elke partij open. Komen we niks bijzonders tegen, dan kunnen we niet anders dan de partij doorlaten. We gaan natuurlijk niet alle producten opensnijden, maar lopen daarmee wel het risico dat we achteraf klachten krijgen als er toch sprake blijkt van inwendige gebreken. Dat maakt het heel lastig. We proberen zo goed mogelijk te controleren en te keuren, maar inwendige gebreken kun je nu eenmaal moeilijk zien. We weten niet waarom de ene kool wel inwendige gebreken heeft en de andere niet.'

## Trips

Een ander vollegrondproduct dat vaker dan gewoonlijk problemen had, is prei. Prei is bij langdurige warmte extra gevoelig voor trips. Daar bestaan gewasbeschermingsmiddelen voor, maar bij de aanhoudende hitte van afgelopen zomer

moet je die zo vaak toepassen dat de trips bijna niet te onderdrukken is. Een bijkomend probleem bij prei vormde beregening met roestwater. Tijdens normale zomers kan incidentele beregening met ijzerhoudend grondwater geen kwaad, maar afgelopen maanden moesten (prei)telers zo vaak beregenen dat degenen met roestwater onvermijdelijk bruine randen op de prei zagen verschijnen. Die roest is niet schadelijk, maar de consument wordt er niet blij van.

Manouk: 'De klanten en ook consumenten accepteren wel iets meer wanneer er onder extreme omstandigheden geen beter product is. En natuurlijk proberen we voor alle partijen zo goed mogelijk om te gaan met de situatie.'

Manouk vreest dat de gevolgen van de hitte nog lang kunnen na-ijlen. 'Dat is een beetje koffiedik kijken, maar je weet niet hoe het product dat afgelopen zomer is geplant zich gaat ontwikkelen. Dat hoeft niet per se tot gebreken te leiden, maar het product kan misschien trager of juist sneller gaan groeien waardoor oogstprognoses veranderen. Dat kan ook gelden voor Spanje, waar sommige teelten vanwege de hitte een week of wat later dan normaal zijn geplant. En hoe heeft de asperges de hitte ervaren? Hoe ziet het onder de grond uit? Dat weet je misschien pas volgend



seizoen. Omdat deze langdurige hitte tot dusver zelden of nooit voorkomt, weet je gewoon niet wat de gevolgen op langere termijn kunnen zijn.'

## Grens

William Vergeldt, die ijsbergsla en prei teelt, zegt dat het bestrijden van trips bij prei afgelopen zomer 'vechten tegen de bierkaai' was. 'Intussen werd het gewas natuurlijk steeds ouder. Het probleem bij oudere prei is dat trips daar niet meer uit groeit en dat we daar de rest van het seizoen mee moeten dealen.'

Ijsbergsla leverde volgens William amper problemen op, mits de teelt maar voldoende werd beregend. 'Het enige risico bij ijsbergsla is schotvorming als gevolg van droogte- en hittestress.'

Zelf kreeg William naarmate de zomer langer aanhield ook last van 'hittestress'. 'We hebben heel veel extra kosten moeten maken en heel wat extra uren moeten maken om alles een beetje vochtig te houden. Dat loont wel, maar het is ook een aanslag op je persoonlijke leven. Van je vrienden en familie zie je dan niet veel meer; dat eist op een gegeven moment ook zijn tol.'

Ook met heel veel extra werk en aandacht kon prikater Erik Gubbels

niet voorkomen dat zijn product te lijden had van de extreme hitte. 'Dat leidde ertoe dat we in plaats van de gebruikelijke vijf procent klasse II afgelopen zomer vijftien tot twintig procent klasse II product hadden. Dramatisch, want die klasse bracht maar een paar cent per kilo op.'

Doordat de planten in korte tijd heel veel vrucht voortbrachten, was en is het vruchtgewicht nog altijd beduidend lager dan gemiddeld. Erik: 'Daar komt nog bij dat de afgelopen periode de vorm van de vruchten wat veranderde als gevolg van de hitte. Dat is natuurlijk ook niet bevorderlijk voor de prijsvorming.'

## Rabarber

Een gewas dat – mits beregend – vrij goed bestand bleek tegen het extreme zomerweer, is rabarber. Teler Hans Verbeek: 'Wij hebben onze zeven hectare rabarber vanaf half juni beregend. Omdat we op tijd zijn begonnen, is het gewas steeds fris gebleven. Door continu te blijven beregenen én plukken, zijn we erin geslaagd de aanvoer redelijk op peil te houden. Dat zie je terug in de prijzen, die zelfs tijdens de heetste weken redelijk goed waren.'

Verbeek vraagt zich wel af wat de gevolgen van de hitte zijn voor de wortelstokken. 'Die extreme hitte kan niet goed

zijn voor de planten. Ik ben dan ook benieuwd of we daar komend jaar iets van merken.'

Paul Janssen, die courgette, asperge, prei en pompoen teelt, denkt dat zijn perceel asperges de tropische temperaturen goed heeft doorstaan. 'Wij hebben druppelslangen op de bedden liggen en hebben op die manier voorkomen dat de wortels helemaal zijn uitgedroogd. Als gevolg van de droge hitte en het gebrek aan dauw, hebben de planten nagenoeg geen last van ziekten gehad. Kort geleden viel me op dat onze asperges er nog altijd frisgroen bijstond, terwijl die van collega's al geel begon te worden. Hoe langer groen, des te beter, want hoe meer energie er naar de wortels gaat. De prijzen van de asperges waren jammer genoeg slecht, maar over het gewas maak ik me geen zorgen. Volgend jaar nieuwe ronde, nieuwe kansen dus.'

De hitte leidde er toe dat de courgettes van Paul Janssen net als die van medetelers zoveel vruchten maakte, dat er de eerste tien weken van het seizoen sprake was van een overaanbod, met dienovereenkomstige prijzen. 'De pompoenen doen het goed in de kilo's product die de planten opleveren, maar wat de prijzen gaan doen is nog niet duidelijk.'

Frans Lommen is een van de keurmeesters van ZON die bij de teler op de tuin keurt. Hij maakte dan ook van dichtbij mee hoe veel telers tot het uiterste gingen om gegeven de omstandigheden een redelijk product bij de klant te krijgen. 'Helaas lukte dat soms slechts in beperkte mate. Voor preitellers met trips én roestwater bijvoorbeeld was het kiezen tussen twee kwaden: niet beregenen met een beperkte opbrengst tot gevolg of wel beregenen en de roestophoping voor lief nemen. Maar ook voor de keurmeesters was het een uitdaging om de grenzen van de diverse kwaliteitsklassen op te zoeken en zo voor alle partijen eruit te halen wat erin zat.'



## Uit het bestuur

110 hectare gronden voortaan in erfpacht uitgegeven

## ROYAL ZON verkoopt opstallen en recht op ontwikkeling op Fresh Park Venlo aan HINES

Royal ZON heeft met de Amerikaanse vastgoed- en projectontwikkelaar Hines overeenstemming bereikt over de overname van alle opstallen op het bedrijventerrein Fresh Park Venlo. Met deze transactie breidt Royal ZON haar grondpositie op Fresh Park Venlo uit en zal het bedrijf de gronden in eeuwigdurende erfpacht uitgeven aan Hines. Tevens heeft Hines met deze transactie het (her) ontwikkelingsrecht op Fresh Park Venlo verworven. Partijen maken geen financiële details van de transactie bekend.

TEKST ZON FOTO JOS CAUBO

**H**ines Fresh Park Venlo, zoals het bedrijventerrein voortaan heet, huisvest zo'n 130 bedrijven die samen de spin in het web vormen in één van de meest vitale logistieke agri-food hotspots in Europa. Daarmee heeft Fresh Park Venlo zich in de voorbije decennia ontwikkeld tot centrale magneet in de voor de Nederlandse economie zo belangrijke vers-sector. In de aanloop van de verkoop aan Hines heeft Royal ZON haar grond en onroerend goed positie op Fresh Park Venlo uitgebreid tot 110 hectare en 23 gebouwen. Deze 23 gebouwen zijn nu volledig overgenomen door Hines.

### Kerntaken

Algemeen directeur Michiel F. van Ginkel van Royal ZON: 'Ontwikkeling van vastgoed behoort in onze visie niet langer tot de kerntaken van de onderneming. Daarom is ZON bijna twee jaar geleden gestart met het zoeken van een strategische, kapitaalcrachtige partner die de noodzakelijke verdere ontwikkeling van Fresh Park Venlo voor zijn rekening kan gaan nemen. Met Hines hebben we die strategische partner gevonden.'

Ari Franken, financieel directeur van Royal ZON en verantwoordelijk voor het vastgoed: 'Daar toekomstige versnippering van het bedrijventerrein op de loer lag, wilden we de opstallen en het recht tot verdere ontwikkeling van het terrein in één keer vervreemden. We zijn ervan overtuigd dat hiermee de vitaliteit van Fresh Park Venlo op de langere termijn is gewaarborgd.'

### Balans

Door de verkoop versterkt Royal ZON zijn balans aanmerkelijk terwijl de erfpachtinkomsten een belangrijke bijdrage aan de jaarlijkse exploitatie leveren. Over de bestemming van de vrijgekomen middelen zal later worden gecommuniceerd waarbij Royal ZON onder meer overweegt te investeren in een regionaal stimulerings- en ontwikkelingsfonds. Daarover worden momenteel gesprekken gevoerd met andere partijen.

De 9 medewerkers die nog werkzaam zijn bij de vastgoedorganisatie van Royal ZON treden in dienst bij Hines.



## De mooiste en de lekkerste asperges

**Prius** ▶ **NIEUW**  
Zéér vroeg primeur ras, zeer wit, mooi gesloten kop, sterk tegen roest, stevig gewas.

**Cumulus**  
Vroeg ras, zeer wit, mooi gesloten kop, sterk tegen roest.

**Cygnus**  
Middelvroeg ras, dikkere stengels, mooi gesloten kop, sterk tegen holle stengels. Robuust gewas.

**Bacchus**  
Vroeg anthocyaanvrij ras, voor de groene teelt, goed gesloten kop.

**Erasmus** ▶ **NIEUW**  
De 1<sup>e</sup> 100% mannelijke paarse asperge! Zeer vroeg met een hoge opbrengst, intens paarse kleur en goede smaak.

That's bejo quality ▶ [bejo.nl](https://bejo.nl)  
Bejo Zaden B.V. ▶ P.O. Box 1749 ZH Warmenhuizen ▶ T +31 0226 - 39 61 62 ▶ E [info@bejo.nl](mailto:info@bejo.nl)





## Tweede plaats voor ZON bij Pitch van Instore Shopper Marketing Instituut



Eind september heeft ZON met de promotiecampagne *Heerlijk Aspergetijd!* de tweede plaats behaald bij The Perfect Pitch van het Instore Shopper Marketing Instituut (ISMI).

**S**amen met ondersteunend bureau Young Perfect Brand & Shopper Activation heeft ZON afgelopen zomer deelgenomen aan de pitch in de categorie 'shopper activatie field marketing'.

De campagne *Heerlijk Aspergetijd!*, met als belangrijk onderdeel daarvan Dé Aspergewinkel uit 2018, stonden hierbij centraal. Met een vijf minuten durende pitch namen ZON en Young Perfect het aanwezige publiek en de jury mee in doelstelling, ontstaan en resultaten van de promotiecampagne, met Dé Aspergewinkel in de hoofdrol.

ZON kreeg van de vakjury de eerste plaats en van het aanwezige publiek de tweede plaats toebedeeld. Het resultaat van alle ontvangen stemmen resulteerde in een overall tweede plaats, waarbij ZON gerenommeerde merken als Bar-le-Duc en Mars achter zich liet en uiteindelijk Basic-Fit de winnaar werd.

Het was een mooi moment om ZON en haar marketingactiviteiten te profileren. In diverse uitingen van het Instore Shopper Marketing Instituut zal dit nog een vervolg krijgen.

Opstarten bedrijf verloopt voorspoedig

## Scelta Essenza: innovatieve nieuwkomer op Hines Fresh Park Venlo

Medio juli vond op Hines Fresh Park Venlo de officiële opening plaats van het pand waarin Scelta Essenza is gehuisvest. Inmiddels zijn we bijna vier maanden verder en begint de bedrijfsvoering van deze nieuwe terreinbewoner behoorlijk op gang te komen. *ZON magazine* sprak met manager John Vrolijk over de voortgang.

TEKST EN FOTO JOS CAUBO



**B**ier en champignons, deze twee woorden karakteriseren eigenlijk wel zo'n beetje de hele loopbaan van John Vrolijk. 'Ik ben mijn werkzame leven begonnen bij Brand Bierbrouwerij, waarna ik na twaalf jaar een overstap maakte naar Lutèce B.V. in Velden. Tien jaar later ging ik naar Gulpener Bierbrouwerij en sinds juni vorig jaar ben ik in dienst bij Scelta, als plantmanager van Scelta Essenza. Elke keer ging het om bedrijven die in een fase zaten waarbij sprake was van uitbreiding, nieuwbouw of anderszins opschaling van productie. Feitelijk ben ik een soort kwartiermaker, die de productie moet organiseren en op gang krijgen', aldus John Vrolijk.

Afgelopen juli verhuisde Scelta Essenza van een testlocatie in Broekhuizen naar Hines Fresh Park Venlo. John: 'Voor de pilotfase waarin we de vijf jaar na de oprichting zaten was die plek prima, maar toen we echt productie wilden gaan draaien, was dat toch te klein.' Scelta Essenza heeft voor die productie

de Ecopouch ontwikkeld, een speciale aluminium zak waarin vers gesneden champignons worden verpakt en die vervolgens vacuüm wordt getrokken. Vervolgens worden de champignons in de Ecopouch gesteriliseerd, waarbij het eigen vocht van de champignons vrij komt. Daardoor houden ze een betere bite en zitten ze dichterbij de smaakbeleving van vers dan champignons in traditionele conserven, maar zijn ze wel voor twee jaar houdbaar.' De Ecopouch verpakking is verkrijgbaar in zakken van 2,5 kg, 3,6 kg en 6 kg.

### Haast

Wat is eigenlijk de reden dat Scelta Essenza vanuit Broekhuizen naar Hines Fresh Park Venlo is gekomen? 'We wilden niet alleen een kwalitatief betere locatie, maar we hadden ook nog eens een keer behoorlijk haast om flink productie te kunnen gaan draaien. De ontwikkeling van dit pand bleek al dusdanig vergevorderd dat we hier snel konden beginnen en bovendien was het pand geschikt voor de productie van voe-

dingsmiddelen', zegt John Vrolijk. Scelta is wereldwijd actief in de afzet van champignons in Ecopouch. Deze gaan vooral naar de food service sector. Inmiddels worden klanten in onder meer Hong Kong, Spanje, Italië en de VS beleverd. De champignons in de Ecopouch zijn een populaire topping voor bijvoorbeeld grote hamburgerketens. De laatste tijd worden er ook meer hamburgers gemaakt met een mix van vlees en champignons. Die noemen ze Blend Burgers. Op dit moment zit de fabriek nog in een groeiscenario, waarbij over een tijdje de capaciteit vijf ton champignons per uur is. John Vrolijk: 'Als we straks per etmaal zo'n twintig uur produceren dan praat je dus over honderd ton per dag. Op dit moment werken we in tweeploegendienst, maar op termijn zal dat uitgroeien naar drie- of vierploegendienst. Door een hoge mate van automatisering is het aantal medewerkers momenteel tien, dat zal bij volledige capaciteit uitgroeien naar zestien of maximaal twintig mensen.'

# ‘PLANETPROOF stap voor stap’

In de voorbije twee nummers van *ZON magazine* hebben we uitvoerig stil gestaan bij de achtergronden en totstandkoming van het nieuwe schema voor Milieukeur, ‘On the Way to PlanetProof’ of kortweg PlanetProof genoemd. In dit nummer bekijken we de actuele situatie van de implementatie van het nieuwe schema.

TEKST JOS CAUBO FOTO INGRID HAGENS

**N**og even terugkijkend naar de totstandkoming van PlanetProof: door diverse afspraken tussen milieuorganisaties, retail en afzetorganisaties is het schema PlanetProof tot stand gekomen. Inmiddels hebben meerdere partijen de invoering van het nieuwe schema verplicht gesteld aan hun leveranciers. De eis is dat in de periode 2018-2019 alle groenten en fruit in de supermarkt PlanetProof moet worden. ‘Toch hebben we als ZON het besluit genomen om de deelname aan PlanetProof niet verplicht te stellen voor onze telers, maar dat op basis van vrijwilligheid te doen en stap voor stap tot certificering te komen’, aldus John Zijlmans, teamleider van de afdeling Quality Assurance bij ZON. ‘Telers moeten zich zelf voor het nieuwe schema bij ons aanmelden, om mee te kunnen doen aan de collectieve regeling van

GroentenFruit Huis en Stichting Milieukeur.’ De eerste telers van ZON zijn inmiddels gecertificeerd, terwijl een aantal anderen zich hebben aangemeld en volop bezig zijn met de certificering. Ingrid Hagens, adviseur QA bij ZON: ‘degenen die nu het certificaat hebben zijn enkele aspergetelers, een aubergineteler, een bonenteler, een paprikateler en twee tomatentelers. Dit is een klein aantal, maar zoals gezegd is hierbij ons motto ‘vrijwillig en stap voor stap’. Tot dusverre hebben wij nog van geen enkele retailer de concrete eis gekregen dat PlanetProof op een bepaalde datum verplicht zal worden. We kunnen er wel van uit gaan dat dit op korte termijn gaat gebeuren’. Inmiddels hebben meerdere handelsbedrijven die bij ZON kopen al geïnformeerd hoe ZON met het nieuwe schema omgaat. John Zijlmans: ‘ook zij leveren aan retailers dus het is duidelijk dat ook zij aan deze eis moeten gaan

voldoen. We geven hen duidelijk aan dat we onze telers niets gaan verplichten en stap voor stap gaan implementeren.’

## Gestaag

De geschetste aanpak wil niet zeggen dat er achter de schermen niet hard wordt gewerkt. ‘We zetten elke dag stappen en werken gestaag door aan de voorbereidingen voor de invoering. Zo hebben we onlangs met Pamosa afgesproken dat onze adviseurs, samen met een collega van de afdeling commercie, alle paprikatelers op individuele basis bezoeken om hen meer te vertellen over de wijze waarop we als ZON de teler kunnen ondersteunen bij de invoering. We zijn ook volop bezig met de bladmonsternamen bij onze aspergetelers, ‘zegt John Zijlmans. Tegelijkertijd is QA volop bezig met de certificeerders, (Control Union, Vinçotte en ECAS), om zaken af te stemmen als het nemen van

## ‘Volop bezig met de bladmonsternamen’



bladmonsters, de werkwijze van certificering, de aanmelding van de telers, enzovoorts. Dat zijn zaken waar een teler op dit moment niet veel van ziet, maar die voor QA op voorhand al veel werk met zich meebrengen. Ingrid: ‘het spreekt voor zich dat de informatie die we aan onze telers verstrekken continu up to date moet zijn, dus nauw en frequent contact met onze certificeerders is dan van groot belang.’

De vertegenwoordigers van de diverse PC's bij ZON zijn uitgebreid geïnformeerd over PlanetProof, zodat de commissies goed op de hoogte zijn van wat er op hen af gaat komen en dat zij tijdig kunnen overleggen met hun achterban. Pamosa heeft naar aanleiding hiervan inmiddels haar standpunt bepaald en gezamenlijk met de afdeling QA een plan van aanpak gemaakt. Naast deze communicatie met de pc's zijn de telers

afzonderlijk geïnformeerd over diverse zaken. Ingrid Hagens daarover: ‘de directie van ZON heeft het speelveld duidelijk aangegeven en gezegd dat dit in goed overleg tussen commercie en telers moet gebeuren.’ Inmiddels heeft ZON besloten om telers die zich aanmelden tegemoet te komen in de kosten die QA voor de advisering en ondersteuning maakt.

## Praktisch

Het nieuwe schema “On the way to PlanetProof” is een schema waarin ruimte is voor voortdurende verbetering vandaar de naam “On the Way .....” John Zijlmans: ‘we vragen onze telers dan ook met nadruk om het aan ons door te geven als ze zaken zien die in hun ogen niet haalbaar of niet praktisch zijn. QA geeft deze zaken door aan het GFH die vervolgens de van alle partijen verzamelde informatie deelt

met Stichting Milieukeur. Hiermee wordt gewerkt aan een praktisch en zo eenvoudig mogelijk schema.’

PlanetProof zal bij de teeltbedrijven door de huidige GLOBALGAP certificeerder worden beoordeeld. Ingrid Hagens: ‘Om deel te kunnen nemen aan bovengenoemde collectieve regeling tussen GroentenFruit Huis en Stichting Milieukeur is het een must de aanmelding via ZON afdeling QA te laten verlopen, en dus niet rechtstreeks met de certificeerder.’

Last but not least: ZON heeft met de certificerende instanties afgesproken dat QA zelf de bladmonsters mag organiseren, mede vanwege het goedgekeurde residu monitoringsysteem van ZON. ‘Laagdrempelig en vertrouwd voor de teler’, zegt John Zijlmans tot slot.



## VANEIGENBODEM.NL KOMT GOED OP STOOM

Ongeveer een jaar geleden lanceerde ZON fruit & vegetables VanEigenBodem.nl, een platform van en voor telers. Sindsdien is er hard gewerkt aan het 'laden' van dit platform. ZON magazine sprak met Ilona van Osch, adviseur Marketingcommunicatie over de resultaten tot nu toe.

TEKST JOS CAUBO FOTO RICHARD FIETEN



**E**ven in herinnering roepen: wat wil ZON met VanEigenBodem.nl ook alweer bereiken? 'We willen vooral onderscheid en toegevoegde waarde creëren. Niet de grootste, wel de beste, waarbij product en teler centraal staan. Dát stond en staat ZON voor ogen toen we vorig jaar het initiatief hebben genomen om het platform VanEigenBodem.nl op te gaan tuigen,' aldus Ilona van Osch. Het doel is om onderscheidend te zijn ten opzichte van onze concurrenten. Daarnaast hopen wij zo een directe relatie aan te gaan met de diverse verkoopkanalen (retail-, Out of Home én online-accounts) en hun klanten (de shopper/consument). Ambitie is om

daarmee bestaande telers en accounts beter te kunnen bedienen en nieuwe telers en accounts aan te trekken. Op termijn moet dit gaan leiden tot het realiseren van afzetgroei voor meerdere productgroepen (naast asperges).

Kun je VanEigenBodem.nl eens wat concreter maken, waaruit bestaat het zoal? Ilona: 'Jazeker, daar zijn we het afgelopen jaar volop mee bezig geweest. Denk bijvoorbeeld aan een uitgebreide en aantrekkelijk vorm gegeven productenpagina, met daarop elke maand een product van de maand dat in het zonnetje wordt gezet. Ook is er een speciale telerpagina, waarop de consument informatie en leuke weetjes over de bij

ZON aangesloten telers kan vinden. En laat ik vooral de receptenpagina niet vergeten. We hebben niet de ambitie om daar een Smulweb mee te kopiëren, maar we vinden het wel belangrijk om de consument te inspireren bij het bedenken en maken van een smakelijke en gezonde maaltijd.'

### Retailers

Het platform geeft ook bekendheid aan de diverse versacties die met de producten VanEigenBodem.nl bij retailers lopen, zoals afgelopen voorjaar toen diverse aspergeacties bij Albert Heijn werden gepromoot. Voor deze partijen is er een aparte partnerpagina. 'Waar we erg blij mee zijn is dat Van-

EigenBodem.nl ook originele en steeds wisselende content krijgt van De Hippe Vegetariër, waar we een samenwerking mee hebben. Deze bekende foodblogger richt zich op bewuste levensgenieters die van lekker en gezond eten houden. Die doelgroep sluit uitstekend aan bij de consumenten waar we ons als ZON op richten. En last but not least geeft ook onze samenwerking met het populaire tv-programma Nederland Proeft inspirerende content op voor VanEigenBodem.nl. Denk daarbij aan onder meer leuke telerfilmpjes, tips over de producten van ZON en ook recepten', zegt Ilona.

Behalve de website is ook de gelijknamige Facebookpagina VanEigenBodem

van groot belang voor het laden van het platform. Hier bepalen vooral vaste rubrieken de content, zoals TelerVanEigenBodem, ReceptVanEigenBodem, TipVanEigenBodem, een speciale winactie, enzovoort.

De communicatiedoelstellingen die ZON zich heeft gesteld zijn behoorlijk ambitieus. 'Dat zijn ze zeker, maar ik twijfel er niet aan dat we die ook gaan halen. Eind 2018 willen we 10.000 volgers op Facebook hebben. Dat zijn er op dit moment al meer dan 8.000 en er komen er elke dag bij. In totaliteit willen we eind dit jaar 1,5 miljoen Nederlanders met VanEigenBodem hebben bereikt. Het platform blijkt gewoon goed

aan te slaan bij de consument, en ten opzichte van concurrenten zoals Verse Oogst doen we het zonder meer goed.'

Ilona geeft aan dat het platform niet kan bestaan zonder de telers. Daarom is er in de maand oktober een onderzoek gedaan door een stagiaire naar de tevredenheid over vaneigenbodem.nl. Hiervoor zijn ruim dertig telers ondervraagd en deze input neemt ZON mee in de plannen voor 2019.



# Rabarber en motoren

**Wie** Maatschap Verbeek-Michels

**Waar** Meerlo

**Wat** 7,5 ha rabarber

Voor de rubriek *Teler in de spotlight* ging Jos Caubo ditmaal op bezoek bij het echtpaar Hans en Maria Verbeek, die in Meerlo een vollegrondsteeltbedrijf met rabarber hebben. En een bedrijf in oude motoren, maar daarover straks meer.

TEKST EN FOTO JOS CAUBO

**H**et eerste dat me opvalt als ik het erf oprij bij Hans en Maria Verbeek, is dat het veld rabarber dat bijna aan de schuur grenst, er nog goed gezond bij staat hoewel het toch al eind augustus is. Precies zoals collega Leander van de Griend tevoren tegen me had gezegd: 'Ga maar eens kijken bij teler Hans Verbeek, die is ondanks de droogte en de warmte toch de hele zomer in staat geweest om goede kwaliteit natuurrabarber te leveren, daar neem ik mijn petje voor af.' Als we even later in de sfeervolle leefkeuken van Hans en Maria aan de koffie zitten, vertel ik hen over Leanders' uitspraak. Hans knikt: 'Dat klopt inderdaad, maar ik moet eerlijk zeggen dat het ook best wel een fikse uitdaging is geweest om de percelen goed genoeg bewaterd te krijgen. De helft van mijn teelt staat op zware grond, maar de andere helft op konijnengrond zoals ze dat hier in Meerlo noemen, en die houdt het water niet lang vast.'



In de afgelopen 40 jaar (Hans begon met telen in 1977 en nam kort daarna het bedrijf van zijn broer over) zijn er niet veel producten geweest die hij niet heeft geteeld. Na te zijn begonnen met aardbeien ('Daar had ik eigenlijk niks mee') volgden onder meer asperges, augurken, bonen, venkel, zomer- en winterprei, bleekselderij, knolselderij, Chinese kool en nog wat andere producten. Nooit overwogen om met glas te beginnen? 'Nee, da's me veel te warm binnen, ik ben altijd een echte vollegrondsmans gebleven', aldus Hans. Sinds een jaar of tien teelt het echtpaar nog uitsluitend rabarber, op in totaal zo'n 7,5 hectare grond. Verder teelt en levert het bedrijf rabarberplanten aan andere telers in binnen- en buitenland, tot in Zweden en Zwitserland aan toe. Een heel bijzondere nevenactiviteit is de handel in oude motoren, waar Hans een jaar of vijftien geleden een afzonderlijk bedrijf voor heeft opgericht. 'Kopen, verkopen, soms opknappen, af en toe restaureren. Dat is echt uit hobby geboren, ik heb al mijn hele leven een liefde voor oude motoren en bromfietsen gehad. BSA, Ducati, Laverda, Moto Guzzi, dat soort oude merken. Inmiddels gaat daar aardig wat tijd in zitten, want er gaan hier zo tussen de honderd en honderdvijftig motoren per jaar de deur uit, dus twee à drie per week. Waarbij de kopers uit alle windhoeken komen, tot Australië aan toe. 'Dat kun je er niet meer 'even' bij doen', zegt Hans. Maria is best blij met deze activiteit van Hans, want ze beleeft veel plezier aan het zelf rijden op een oude Honda. 'Vraag me niets over een carburateur of zo, maar die oude techniek vind ik toch wel mooi om te zien', zegt ze.

## Systeem

Terug naar de tuinbouw en terug naar de rabarber. Wat trekt het echtpaar zo aan in de teelt van deze groente, die door het grote publiek nog niet echt massaal wordt omarmd? 'Het is een product dat ons allebei goed ligt, hoewel we het zelf eerlijk gezegd niet zo vaak eten. Niet omdat we het niet lekker vinden, maar het zit op de een of andere manier niet zo in ons systeem bij het koken', aldus Maria. Naast de seizoenteelt van natuurrabarber begint in januari de productie van rabarberplanten voor de verkoop, die het bedrijf door heel Europa levert.

Hans bemoeit zich totaal niet met de verkoop van de klok, ook niet met de vraag hoeveel er voor de klok moet worden verkocht en hoeveel via bemiddeling. 'Dat wordt bij jullie prima geregeld door Leander, daar hoef ik me helemaal niet mee bezig te houden. Ik ben inmiddels meer dan veertig jaar lid van ZON en heb eigenlijk nooit reden tot klagen gehad. Je weet gewoon zeker dat je altijd op tijd je geld krijgt, daar hoef je als teler nooit achteraan te rennen en dat is wel zo prettig.'

Op de vraag wat de plannen voor de toekomst zijn, beginnen Hans en Maria allebei te lachen. Het 'hou op, hou op' maakt duidelijk dat dit voor het echtpaar een actuele vraag is. 'Gewoon lekker nog een paar jaar op de huidige voet doorgaan bevalt ons prima. Morgen vertrekken we weer naar Groningen en Friesland om een paar motoren op te halen, heerlijk. Als we dan rondrijden zeggen we vaak 'Wat is Nederland mooi!'



# Hubert Mackus

In de serie *Michiel F. van Ginkel in gesprek met* praat directeur Michiel F. van Ginkel van ZON fruit & vegetables voor *ZON magazine* telkens met een andere gesprekspartner die een relatie heeft met ZON. Deze keer is dat Hubert Mackus, de Limburgse CDA-gedeputeerde voor Landbouw, Natuur, Rail, Infra en Monumenten.

TEKST JOHN HUIJS FOTO'S RICHARD FIETEN



**M**ichiel: Wat is de visie van de provincie op de ontwikkeling van de tuinbouw in deze regio en wat verwacht de provincie van ZON?

**Hubert:** Een kwart van de Nederlandse tuinbouw vindt in Noord-Limburg en een stukje van Midden-Limburg plaats. Die positie alleen al zorgt ervoor dat deze economische topsector voor Limburg relevant is. Net als de logistiek en de maakindustrie. Niet voor niets heeft de provincie er energie in gestoken om Greenport Venlo na de Floriade naar een hoger plan te tillen. Hoe kun je daar meer toegevoegde waarde uit halen, meer kennis bundelen en kwaliteit verbeteren om de positie verder te versterken? Bovendien moeten we proberen dwarsverbanden met de logistiek en de maakindustrie te leggen, zodat we het

beste van drie werelden bij elkaar krijgen. Verslogistiek is super interessant omdat elke dag die we kunnen versnellen, hetzij door betere infra, hetzij door minder papierwerk, ons helpt om met een beter product bij de klant te komen.

**Michiel:** Wat ik nog wel mis in deze regio zijn grote voedingsmiddelenbedrijven, omdat ik denk dat die ook een impuls kunnen geven aan de ontwikkeling van de regio. Is dat iets wat op het vizier staat bij de provincie?

**Hubert:** Op het gebied van versproductie is Limburg heel groot. De verwerkende industrie zit veel meer in Noord-Brabant. Interessant is de vraag hoe je die markten bij elkaar kunt brengen. De consument vraagt meer vers; die wil goede kwaliteit en wil weten waar het vandaan komt. Maar het ecosysteem is veel groter dan Noord-Limburg. We

hebben met Wageningen te maken, met Oost-Brabant. Liefst heb ik natuurlijk alles in Limburg, maar als we een verwerkend bedrijf naar de directe omgeving kunnen halen, vind ik dat ook prima. Maar alles wat we naar Limburg kunnen halen om de toegevoegde waarde te vergroten is interessant.

**Michiel:** Er is natuurlijk veel discussie over de intensieve land- en tuinbouw die Nederland kent, er zijn ook stemmen die zeggen laten we de land- en tuinbouw beperken tot wat we in Nederland consumeren.

**Hubert:** Dat is bijna asociaal voor de wereldbevolking. Veel duurzamer dan we in Limburg telen kan niet.

**Michiel:** Wat vaak onderbelicht blijft is dat we een prachtige primaire sector hebben met kassenbouwers, zaadbe-

drijven et cetera. Maar op die sector steunt een heel grote levensmiddelenindustrie. Heinz en Danone hebben niet voor niets in Nederland grote vestigingen. Zij kunnen bij wijze van spreken om de hoek fantastische producten krijgen. Dus de sector is veel groter en heeft veel meer toegevoegde waarde dan de primaire sector.

**Hubert:** Ik denk dat de land- en tuinbouw primair goed is voor een miljard tot anderhalf miljard euro toegevoegde waarde, maar als je kijkt naar het ecosysteem dan zit je op 6,5 tot 7 miljard euro. Niet omzet, maar toegevoegde waarde. Dat is giga.

**Michiel:** Arbeidskracht wordt een van de grootste uitdagingen in de land- en tuinbouw. Hoe denkt de provincie daarover?

**Hubert:** Limburgbreed zie je dat de arbeidsmarkt een speerpunt van de provincie is om gezamenlijk die uitdaging te slechten. Dat betekent enerzijds dat mensen meer moeten werken. Part time werken is in Limburg gangbaarder dan in de rest van het land. Daarnaast hebben we ook de mensen in de kaartenbakken heel hard nodig en kunnen we niet zonder arbeidsmigranten. Op alle drie moet je inzetten. De BV Limburg heeft letterlijk iedereen nodig. Het beste voor de gezondheid is gewoon lekker werken. Maar in alle sectoren kunnen we niet zonder arbeidsmigranten. Daar moeten we ook open in zijn door te zeggen dat we Oost-Europeanen en Polen graag in Limburg hebben. Als we huisvesting en andere arbeidsvoorwaarden niet goed regelen, gaan de Polen weg. Daarom moeten we zowel short stay als long stay goed regelen.

**Michiel:** Ik hoor van onze telers dat veel arbeidsmigranten vanuit de tuinbouw vertrekken naar bedrijven zoals Michael Kors. Daar zitten ze binnen en worden ze vaak beter betaald. Bovendien hebben ze daar vaste uren, zodat ze weten waar ze aan toe zijn. Dus ligt er ook een opdracht aan onze telers om te kijken wat een marktconform loon is. Misschien is dat nu wat anders dan een paar jaar geleden.

**Hubert:** Energie is trouwens ook nog een thema dat relevant is. Hoe intensiever de glastuinbouw wordt hoe meer behoefte te bedrijven aan CO2 hebben. Hubert: Ik begreep zelfs dat er bijna een tekort aan CO2 is geweest afgelopen zomer. Coca Cola kan net wat meer betalen voor CO2. Als er een aantal grote fabrieken in Europa stilligt, krijgen wij geen bubbeltjes meer in het bier of in de frisdrank.





**Michiel:** Los daarvan is het ook de opdracht aan met name de voedingstuintbouw, glas voorop, om tot een CO<sub>2</sub>-arm productiesysteem te komen. Dat hoeft niet van vandaag op morgen, maar daar moeten we ook geen tien jaar over doen!

**Hubert:** Als de overheid met geothermie iets nuchterder denkt, moet het mogelijk zijn om dat op meer plekken toe te passen. Als je dan met de chemie die we in Limburg toch al hebben een link kunt leggen met Noord-Limburg, los je voor een deel het CO<sub>2</sub>-probleem op en je kan van het aardgas af binnen een termijn die makkelijker gaat dan bij een gemiddeld huishouden. Ik denk dat de tuinbouw nóg een extra voorsprong kan opbouwen als het gaat om klimaat-neutrale productiemethoden.

De Brightlands Campus Greenport Venlo is een mooi voorbeeld van hoe de Provincie de telers letterlijk verder wil helpen. Betere kwaliteit, beter rendement en een betere markt. Ik heb er steeds meer vertrouwen in dat dat gaat lukken. De campus wordt steeds robuuster. Villa

Flora en de Innovatoren zitten vol en we zijn het terrein aan het uitbreiden. Hoe meer body de campus krijgt, hoe groter de aantrekkende werking. Zo kunnen we sneller op trends inspelen. De wereld verandert immers snel. Data en materials is ook iets waar we wat mee moeten. Niet voor niets leggen de Brightlands Smart Services Campus in Heerlen en de Brightlands Chemelot Campus in Geleen de link tussen data en materials enerzijds en gezonde voeding anderzijds. Kruisbestuiving zorgt dat je voorop loopt in de dingen die ertoe doen.

**Michiel:** Tegen die achtergrond heeft ZON samen met Scelta Mushroom, Rabobank, BASF, Danone en Seacon een letter of intent getekend om een leerstoel op de Brightlands Campus Greenport Venlo te financieren. Ik denk dat het belangrijk is dat de campus en de tuinbouwregio daarmee meer body krijgen. Dat we de sector verder willen brengen dan alleen de productie van tuinbouwproducten.

### Wie is Hubert Mackus?

Hubert Mackus (Weert, 1978) studeerde Voeding & Marketing aan de Hogeschool Zuyd en was al op jonge leeftijd politiek actief. Hij was enkele jaren voorzitter van het CDJA in Limburg en lid van het dagelijks bestuur Limburg. In de gemeente Nederweert was hij van 2012 tot 2017 loco-burgemeester. Mackus, die ook behoorlijk wat Haagse ervaring heeft, is sinds vorig jaar gedeputeerde.

**Hubert:** Daarom heeft de provincie eerder ook geld gestoken in de komst van HAS Hogeschool naar Venlo. Als we toegevoegde waarde willen creëren, moeten we hier ook mensen met kennis hebben. Met HAS gaat het gelukkig hartstikke goed; het aantal studenten is in een paar jaar tijd verdubbeld. Voeding is hot. Daarom is het voor ons als overheid zaak om er voor te zorgen dat de arbeidsmarkt op alle niveaus klopt, dus bijvoorbeeld ook de huisvesting van arbeidsmigranten. Daar moet een versnelling bij, want we zijn er nog lang niet.

## ‘Er moet ruim baan komen voor de huisvesting van arbeidsmigranten’

Ik begrijp overigens dat ZON allerlei data aan het verzamelen is. Waar zie je daar de eerste toepassingen voor?

**Michiel:** Ik denk dat het belangrijk is dat ZON investeert in big data. Op hetzelfde moment is lastig te voorspellen op welke wijze dit commercieel kan worden ingezet of dat ZON daar überhaupt ooit geld mee gaat verdienen. Het is evenwel een belangrijk initiatief en tevens onze eerste ervaring hoe data kan worden gebruikt, bijvoorbeeld om de prijs van de producten beter te kunnen voorspellen.

**Hubert:** Zodat je daar met de teelten rekening mee kunt houden?

**Michiel:** Niet direct. Realiteit van vandaag is dat de prijs van het product vooral en eenzijdig bepaald wordt door de klant. Die zegt op maandagochtend wat een tomaat die week mag gaan kosten en dan heb je dan maar te leveren.

**Hubert:** Dat is niet handig.

**Michiel:** Nee, maar het is wel een gegeven. Retailers maken gewoon gebruik van hun positie. Ik ben daar natuurlijk niet blij mee, maar ik kan het hen niet kwalijk nemen. De uitdaging is om de positie van de teler te verbeteren in de totale versketen. Ik zou derhalve graag een alternatief, meer objectief prijsmechanisme willen ontwikkelen en ik geloof dat big data ons daarbij kan helpen.

Bij ZON kan de teler zijn product via de klok verkopen. Hoewel dit ook onzekerheid geeft, is de prijs vaker beter mede doordat de kosten van het verkoopinstrument laag zijn. Of je kunt er als telers bij ZON voor kiezen je product direct aan de klant te verkopen, vaak de supermarkt, tegen een vaste prijs. Je hebt dan als teler meer zekerheid, maar niet per definitie een hogere prijs. Voor kleinere telers is dat laatste echter niet weggelegd, omdat zij meestal niet kunnen voldoen aan de eisen die zo'n klant aan zowel het product als aan service stelt.

Dat begrijp ik ook wel. Retailers hebben geen zin om honderd telers te bezoeken als ze het ook met drie kunnen doen.

Het nadeel voor die teler is evenwel dat de banken geen voorstander zijn van de klok en telers die via de klok verkopen, meer moeite hebben om bij uitbreidingen hun financiering rond te krijgen.

**Hubert:** Omdat er geen prijszekerheid is en daarmee de risico-opslag hoger wordt.

**Michiel:** Precies. Dat een teler mogelijk meer overhoudt als hij via de klok verkoopt, is minder relevant voor de bank. De bank wil zekerheid dat de teler altijd in staat is de rente over, en de aflossing van, zijn lening te voldoen. Dus doet een kleinere teler er goed aan om een deel van zijn oogst tegen een gegarandeerde prijs proberen te verkopen via een ander marktmechanisme, bijvoorbeeld een termijnmarkt. Daarmee kan een teler bij een bank aangeven dat hij ook een bepaalde dekking heeft en dus gegarandeerd inkomen heeft voor een bepaald bedrag. Dat zou dan de opslag op de rente moeten verlagen. Dat is het mechanisme.

**Hubert:** Dat is goed doordacht. Maar kun je het model dan wel toepassen?

**Michiel:** Wat we nu onderzoeken is of we op basis van onze klok voordeelcontracten kunnen aanbieden. Nu is via de ZON klok alleen daghandel mogelijk. We bekijken of we de klok zo kunnen inrichten dat telers vandaag product kunnen veilen wat zij pas over een maand of zelfs later gaan oogsten. Dan gaan we bijvoorbeeld een keer per week product voor de langere termijn veilen. Dan mogen partijen daar een prijs op bieden.





## Bedrijfszekere en arbeidsvriendelijke rassen

### Rally

► Echte primeur- en zomerprei. Productief, sterk tegen bladbreuk, hoge schoningsprestatie.

### Skater ► NIEUW

► Late zomer-, vroege herfstprei. Donkere bladkleur, ook geschikt voor korte prei, hoge schoningsprestatie.

### Curling

► Herfst-, late herfstprei. Donkere bladkleur, goede veldhoudbaarheid, sterk tegen bladbreuk, hoge schoningsprestatie.



That's bejo quality ► [bejo.nl](http://bejo.nl)

Bejo Zaden B.V. ► Trambaan 1, 1749 CZ Warmenhuizen ► T +31 (0) 226 - 39 61 62 ► E [info@bejo.nl](mailto:info@bejo.nl)

# CLOCKWISE

In *ZON magazine* vindt u in elk nummer de rubriek CLOCKWISE met daarin nieuws en actualiteiten over de klokverkoop. Doel hiervan is om u nóg beter te informeren over alles wat met de klok te maken heeft.

## Aanvoer Spaans product

**Z**ON is in juli weer gestart met de voorbereidingen voor het komende winterseizoen, waarin de actiepunten zijn meegenomen die uit de diverse evaluaties naar voren zijn gekomen. Graag informeren we u over de stand van zaken bij de voorbereidingen voor het komend seizoen.

Afgelopen zomer is er weer hard gewerkt om de administratieve en logistieke processen verder te optimaliseren. Ook voor komend seizoen doen we er alles aan om het volume en assortiment weer verder uit te gaan bouwen. Uitgangpunt blijft dat er dagelijks een betrouwbaar assortiment van goede kwaliteit aan de klok staat. Op 4 oktober heeft een overleg plaatsgevonden met de Klankbordgroep NL telers om de overgang van aanvoer van NL product naar SP product te bespreken, zodat deze zo goed mogelijk verloopt.

Op 5 oktober vond een overleg plaats met een groep klokklanten om het assortiment en start van het seizoen te bespreken. Plan is om het komend seizoen alle trostomaten te gaan veilen onder het eigen merk van de betreffende Spaanse coöperaties en niet meer gedeeltelijk in de algemene zwarte doos. Ook zullen we in principe gaan starten met de aanvoer van de trospruimtomaat (dit op verzoek van klokklanten). Verder zal een van de coöperaties gaan starten met de aanvoer van Romano sla. Overige wijzigingen in het assortiment zullen we tijdig communiceren naar de klokklanten via de CLOCKWISE Extra of Nieuwsbrief in de webclock.

Ook komend seizoen worden de Spaanse producten in de betreffende productblokken geveild na het veilen van het Nederlands product. De opslagen per colli liggen in de lijn van de opslagen van het Nederlands product. Klokklanten kunnen een overzicht van deze opslagen vinden op Z-online

Het veilen van vers product van goede kwaliteit blijft voor ons prioriteit. Om dit ook komend seizoen weer zo goed mogelijk te borgen, zal onze keurmeester, Piet Crienen, de wintermaanden weer gestationeerd worden in Almería.

## Duitsland

Graag informeren wij u over de eerstvolgende Duitse feestdag in Noordrijn-Westfalen, te weten Allerheiligen op 1 november aanstaande.

## Klokverkoop



In september is Kwekerij Rodé BV uit Velddriel gestart met de aanvoer van de exotische paddenstoelen Shiitake en Eryngii voor de klokverkoop.

Verder is Marcus Janssen uit Straelen in augustus gestart met de aanvoer van Romano sla en eikenblad sla voor de klokverkoop. Van oktober tot half november (tot de vorst invalt) voert hij ook Lollo Rosso en Lollo Bionda aan.

Begin september brachten de medewerkers van Aarts Conserven een bezoek aan de afmijnzaal van ZON en aan Fresh Park Venlo. 's Morgens werd in de Fresh Park Zaal gestart met het geven van algemene info over ZON en aansluitend informatie over de klokverkoop. Dit werd gevolgd door een bezoek aan de afmijnzaal om zo de klokverkoop ook live mee te maken. Vervolgens was er een korte presentatie over de ontwikkelingen op Fresh Park Venlo en werd aansluitend een bustour gemaakt over het terrein.

Heeft u naar aanleiding van deze CLOCKWISE vragen of wilt u meer informatie? Neemt u dan gerust even contact op met Els van Herpen, Manager Klokverkoop, T +31 (0)77 323 97 58, e-mail [els.van.herpen@royalzon.com](mailto:els.van.herpen@royalzon.com).



# Medewerkers *ontsnapt!*

Begin oktober vond in Maasbree het jaarlijkse personeelsfeest van ZON plaats. Onderdeel daarvan was een kort verblijf in enkele *escape rooms* in het voormalige gemeentehuis van Maasbree, waarin alle medewerkers werden opgesloten. Gelukkig was het maar een spel en konden na goed nadenken en flink puzzelen alle medewerkers ontsnappen. Aansluitend was het tijd voor een gezellige borrel, heerlijke hapjes, muziek van een deejay en dansen. Bijgaande foto's geven een impressie van wat een geslaagde avond mag worden genoemd!

FOTO'S FRANK STEVENS





## GEBROEDERLIJK AAN DE KLOK

In *ZON magazine* laten we niet alleen een teler, maar ook geregeld een klant aan het woord. Deze keer zijn dat er twee: de klokkopers Leon Huijs uit Sevenum en Twan van den Hurk uit Maasbree.

TEKST JOHN HUIJS FOTO RICHARD FIETEN

**A**l acht jaar zitten ze elke ochtend gebroederlijk naast elkaar in de afmijnzaal: Leon 'de Witte' Huijs en Twan van den Hurk. Ieder hebben ze hun eigen vaste klanten waar ze vijf dagen in de week de 'boodschappen' voor doen. Maar ze helpen elkaar wel uit.

Als een van beiden drukt voor een bepaalde partij tegen een goede prijs en er blijft wat van die partij over, kan de ander de rest tegen dezelfde prijs overnemen.

**Leon:** 'Wat we ook doen is van tevoren afspreken wat we voor een bepaald product willen betalen. Dan drukken we alle twee voor die prijs, zodat de kans groter is dat een van ons tweeën inderdaad de partij voor die prijs krijgt. Twan en ik hebben ieder een eigen handel, daarnaast kopen we ook nog op commissiebasis voor diverse partijen. Twan zijn klanten zitten vooral in Duitsland; de mijne zitten vooral in Noord- en Midden-Limburg.'

Het verschil tussen de bedrijven van Twan en Leon is dat Twan geen loods en dus geen opslag heeft en Leon wel.

**Leon:** 'Ik heb heel veel kleinere klanten. Ik koop meestal wat extra zodat ik altijd snel kleine partijen kan leveren als de klanten daar om vragen. Twan heeft vooral de wat grotere klanten en koopt daarom gepast.'

Elke ochtend tegen zessen zijn Twan (39) en Leon (56) op Fresh Park Venlo. Voordat ze hun vaste plek in de afmijnzaal innemen, lopen ze eerst door de loodsen om te zien wat er die ochtend aan de klok komt. Twan: 'Dat is een van de voordelen van het fysiek aanwezig zijn tegenover thuis vanachter de pc aan de klok kopen. Ik wil het product dat ik wil kopen zelf kunnen zien en voelen. Als je op afstand meebiedt, ontgaat je veel. In de afmijnzaal krijg je veel meer gevoel voor de markt dan thuis achter de pc. Als je fysiek aanwezig bent kun je ook soms koopjes scoren, een afgekeurde klasse 1 bijvoorbeeld. Daarnaast zie je met eigen ogen de aantallen die er in de loodsen staan. Dat geeft je een indruk van hoe de markt zich mogelijk gaat ontwikkelen.'

**Leon:** 'Omdat we veel contact hebben met klanten, andere handelaren en veilingen in België en Nederland krijg je

beter mee welke kant de prijzen aan de klok op zullen gaan. Als bijvoorbeeld de komkommers in België in een keer een dubbeltje zakken, bestaat de kans dat de prijs in Nederland ook gaat dalen. Dat kunnen we dan mooi in onze afweging meenemen.'

Twan begon in het jaar 2000 als chauffeur bij groentehandelaar Jan Seelen. In 2009 gaf Seelen aan met de zaak te willen stoppen. Twan besloot de zaak over te nemen. 'Jan heeft toen nog een paar jaar voor mij aan de klok gezeten. Vervolgens ben ik als eenpitter doorgesgaan. Dus ik doe de inkoop én ik rijd. Juist daarom is de samenwerking met Leon zo prettig. Als een van ons een keer echt niet kan of met vakantie gaat, neemt de ander het over, of in ieder geval voor een deel. Dat is dan wel aanpoten, maar omdat je het voor elkaar doet, is dat niet erg.'

Leon werkte vroeger onder meer als chauffeur bij Linne transport en AGF-groothandel Eurofresh op Fresh Park Venlo voordat hij in 2002 een bestaande commissiehandel overnam. Vooral Leons klantenkring is heel divers. 'De Witte' levert aan boederijwin-



kels, marktkooplieden, broodjeszaken, restaurants en kleine supermarkten. 'Daarnaast heb ik een aantal klanten die de producten die ik voor ze koop zelf komen halen.' Twan levert vooral aan groothandels en markthandelaren. Het valt hem op dat Duitsers steeds nadrukkelijker vragen naar lokaal geteeld product, vooral midden in het seizoen. In het voor- en naseizoen raakt hij nog wel aardbeien en asperges aan de Oosterburen kwijt.

Wat merkt het duo van het feit dat ZON de laatste jaren weer sterker inzet op de klokverkoop?

**Leon:** 'Wat we vooral zien is dat het aanbod aan de klok breder wordt. Dat is voor ons prettig omdat we dan minder producten op andere plekken hoeven te kopen om tot een compleet assortiment te komen.'

**Twan:** 'Zeker in de winter met het Spaanse product zie je een groot verschil met een paar jaar geleden.'

'Wat we vooral zien is dat het aanbod breder wordt'

**Leon:** 'Wat bovendien opvalt is de hoge kwaliteit van het spul dat uit Spanje komt. Voor onze klanten is het aantrekkelijk dat we daarmee jaarrond kunnen leveren.'

Wat viel op aan de handel tijdens de afgelopen hete zomer?

**Leon:** 'Deze zomer was natuurlijk erg extreem, je merkt dat mensen veel minder kookten. De eetgewoontes worden dan anders, bijvoorbeeld bloemkool en zo loopt niet tijdens een hete periode. Dan barbecueën mensen veel en eten meer salades en fruit zoals nectarines en watermeloen. Toch heb ik juist meer verkocht aan restaurants met een terras. Die hadden het hartstikke druk.'

Wat is er leuk aan het handelen in groenten?

**Twan:** 'Dat geen dag hetzelfde is, je weet 's ochtends nooit wat de dag gaat brengen. Soms verdien je leuk en soms valt het zwaar tegen, maar ja zo gaat dat in de handel. Al vraag ik me wel eens af hoe lang er nog kopers in de afmijnzaal van ZON zitten. Ik behoor tot de jongsten. De rest is stukken ouder en doekt de zaak op een gegeven moment op als er geen opvolger is.'



# ‘Gezonde grond is de basis van een gezond product’

Te lang is de bodem een ondergeschoven kindje geweest in de land- en tuinbouw, zegt agrarisch ingenieur Philippe van der Grinten uit Venlo. ‘Hoog tijd voor een gezonde bodem, want alleen een gezonde bodem zorgt voor gezonde producten.’

TEKST JOHN HUIJS FOTO RICHARD FIETEN

Eigenlijk vindt Philippe van der Grinten het heel vreemd dat we de afgelopen honderdvijftig jaar langzaam maar zeker zijn vergeten dat de bodem letterlijk de basis van ons bestaan is. ‘Het gros van ons voedsel komt uit de grond. Hoe gezonder de grond, hoe gezonder het voedsel en hoe gezonder de mens. Toch zijn we dat uit het oog verloren en hebben we de bodem uitgeput. Lange tijd dachten we dat we met kunstmest en gewasbescherming de productie steeds verder konden opschroeven. In de tussentijd holt de kwaliteit van ons voedsel achteruit. Om eenzelfde hoeveelheid ijzer uit appels te halen als een eeuw geleden moet je er nu twintig keer zoveel eten als toen.’

### Kunstmest

Van der Grinten zegt niet dat agrariërs helemaal geen kunstmest mogen gebruiken, wel dat ze met veel minder toe kunnen als de bodem gezond is. Bovendien houdt een volledige bodem met een gezond bodemleven veel water vast, zodat je in tijden van droogte minder snel hoeft te beregenen en heb je minder gewasbeschermingsmiddelen nodig omdat gezonde planten meer weerstand hebben.

Van der Grinten: ‘Conventioneel geteelde producten zijn minder compleet en daarmee minder gezond dan producten van een complete bodem. Ze zullen ook wel anders smaken, maar het gaat mij niet om de smaak. Mij gaat het erom dat de gezondheid van de mens gebaat is bij gezonde voeding. Bovendien zijn er in Nederland heel veel groenstromen in omloop, niet alleen van land- en tuinbouw, maar ook van bijvoorbeeld gemeenten, waterschappen en Staatsbosbeheer. Het is zonde om die groenstromen te vergisten, te verbranden

of te composteren, omdat er op die manier heel veel organisch materiaal verloren gaat en er bovendien veel CO<sub>2</sub> vrijkomt. Fermenteer je daarentegen een ton organisch materiaal, dan heb je aan het einde ook nagenoeg een ton organisch materiaal over dat je aan de bodem kunt toevoegen. Bovendien is dat materiaal veel vollediger dan bijvoorbeeld compost.’

Fermenteren, daar draait het om bij Bokashi, het Japanse woord voor ‘gefermenteerd organisch materiaal’. In tegenstelling tot bij composteren verloopt bij fermenteren de omzetting van organische stof zonder zuurstof en bij lage temperaturen. Hierdoor blijft de energie (koolstof) in het product behouden. Het maken van Bokashi is daarmee een zeer milieuvriendelijke manier om koolstof aan de bodem terug te geven. Voldoende organische stof is de belangrijkste graadmeter voor een gezonde bodem. Bokashi stimuleert het bodemleven en draagt bij aan een gezonde en ziekteonderdrukkende bodem.

### Ideaalplaatje

In het ideale geval wordt Bokashi gemaakt waar het organisch ‘afval’ wordt geproduceerd. Van der Grinten: ‘Een agrariër in Baexem zag in het verleden met lede ogen toe hoe de provincie naast zijn bedrijf tien hectare natuurgras met kruiden en struiken liet maaien en het materiaal voor bijna 35 euro per ton liet afvoeren en storten. Hij heeft uiteindelijk een deal met de provincie gesloten om het maaisel – in totaal ging het om vierhonderd ton – op zijn perceel tot Bokashi te verwerken. Hij kreeg daar van de provincie ruim twintig euro per ton voor. Van dat geld kon hij het materiaal kopen om Bokashi te maken en de loonwerker betalen die de Bokashi later over zijn perceel uitreed. Per saldo kostte de organische grondverbeteraar hem



### Wie is Philippe van der Grinten?

Philippe van der Grinten (Venlo, 1964) studeerde tropische veehouderij in Wageningen en vertrok daarna met zijn vrouw Judith van Andel, die dierenarts is, voor tien jaar naar het buitenland (Gambia, Costa Rica, Guatemala, Nepal en Bolivia). Bij terugkomst stapten Philippe en Judith in landschapsbeheerbedrijf De Wassum, met Sjraar van Beek. Ruim zes jaar geleden namen Philippe en Judith afscheid van De Wassum. Sindsdien runnen zij vanuit ‘t Ven samen Provinos, een adviesbedrijf voor vooral schapenhouders. De schapensector heeft volgens Philippe de neiging om dichter bij de natuur te staan dan andere veeteeltsectoren. Dat leidde ertoe dat Philippe op het spoor kwam van Bokashi, een van oorsprong Japanse methode om organisch restmateriaal door middel van fermentatie om te zetten tot een rijke bodemverbeteraar.





geen cent, terwijl ook de provincie stukken goedkoper uit is. Wat je noemt een win-winsituatie. Dat is het ideaalplaatje.'

In Nederland is er volgens Van der Grinten sprake van een luxe situatie omdat er overal in de omgeving groenstromen zijn doordat wij onze omgeving zo intensief beheren.

### Lobby

Waarom wordt er dan überhaupt nog gecomposteerd als Bokashi beter en wellicht ook goedkoper is? 'Dat komt onder meer doordat de lobby van de compostbedrijven heel sterk is. Die verdienen aan de voor- en aan de achterdeur en willen dat graag zo houden. Het voordeel is wel dat we de tijd meehebben. Als ik mijn verhaal doe bij een gemeente die het anders wil gaan doen, dan luisteren ze daar met heel veel interesse naar. Niet alleen omdat Bokashi de bodem verbetert maar ook omdat je hiermee heel veel CO<sub>2</sub> in de bodem kunt opslaan.'

Anders dan bij sommige andere methoden om groene reststromen te verwerken, bestaat voor het maken van Bokashi geen subsidieregeling. Hoe zit het verdienmodel van Van der Grinten er dan uit?

'Als ik een partij help om met Bokashi aan de slag te gaan, betaalt die partij daar advieskosten voor. Of we verrekenen die advieskosten met de geleverde producten die nodig zijn om het fermentatieproces op gang te brengen. Ik ben natuurlijk ondernemer en moet mijn eigen broek ophouden, maar het gaat mij vooral om het overhalen van allerlei partijen zoals gemeenten, agrariërs en waterschappen.'

Van der Grinten werkt sinds een jaar of vier samen met een groot biologisch tuinbouwbedrijf in de regio, dat tot voor kort per jaar honderd ton compost per hectare glas aanbracht. 'Maar bij dit bedrijf merkte ze dat ze toch eens in de paar jaar moesten stomen om bepaalde wortelknobbelaaltjes te bestrijden. Maar met stomen maak je alles dood, ook de goede micro-organismen. Sinds dat bedrijf op een proefperceel is overgestapt op de productie en toepassing van Bokashi zeggen ze dat het erop lijkt dat gefermenteerd organisch materiaal als bodemverbeteraar een substantieel gezondere bodem oplevert dan compost, zowel qua pH en beschikbare stoffen als met name qua microbiologie. Hun streven is dat ze straks nog maar eens in de vijf of zes jaar en liefst helemaal niet meer hoeven te stomen.'

Van der Grinten kreeg tijdens zijn studie in Wageningen nooit bodemkunde. 'Men ging er gewoon vanuit dat je kunstmest gebruikte.'

### Inzicht

Zelfs tijdens een studie bodemkunde leerde je heel lang niks over microbiologie, terwijl inmiddels duidelijk is dat je in de bodem niet alleen te maken hebt met fysiologische en chemische, maar ook met biologische aspecten. We hebben dus heel lang de plank misgeslagen en niet gekeken naar het belang van bacteriën, schimmels en gisten. Juist die moet je voeden met organisch materiaal voor een gezond bodemleven. Gelukkig komen steeds meer mensen tot dat inzicht.'

Voor de vollegrondsteelt is Bokashi om meerdere redenen een interessant verhaal. Het feit dat een gezond gewas minder gewasbescherming nodig heeft, sluit mooi aan bij de steeds strengere milieuregels. Ook steeds meer consumenten vragen om gezonde en verantwoord geteelde producten. Van der Grinten: 'Bovendien kun je zo oogstresten gebruiken in je teelt. Zodoende kan de teler zijn afvoerkosten reduceren. Op die manier vallen de puzzelstukjes mooi in elkaar.'

## PAM BRUINEN

Pam Bruinen is onlangs als stagiaire bij ZON gestart, als onderdeel van de bij haar studie Voeding en Gezondheid behorende master. ZON magazine stelde haar de volgende vijf vragen.

### 1 Je bent een tuindersdochter en hebt dus veel kennis van de sector?

Klopt, we hebben thuis voornamelijk akkerbouwgewassen zoals fritesaardappelen, suikerbieten, erwten en bonen. Daarnaast telen we rabarber voor de industrie. Van kinds af aan help ik thuis veel mee, daarnaast hebben we het aan de keukentafel vaak over wat er allemaal speelt in de agrarische sector, dit is ook erg leerzaam.

### 2 Kun je iets meer vertellen over je opleiding?

Ik heb de bachelor Voeding en Gezondheid gedaan en daarna ben ik de bijbehorende master Nutrition and Health gaan doen, beiden aan de Wageningen Universiteit. Tijdens de opleiding heb ik me onder meer gericht op voeding bij ouderen en kankerpatiënten. Maar de opleiding is erg gericht op onderzoek, terwijl mij het bedrijfsleven juist erg leuk lijkt. Ook vind ik de voedselketen als totaalplaatje erg interessant, dus van de teelt tot in de supermarkt. Daarom ben ik mijn kennis wat aan het uitbreiden. Ik heb in mijn bachelor al een minor Agrarische Bedrijfskunde gevolgd en ik ben nu mijn master uit aan het breiden met een stage hier bij ZON, extra vakken in Wageningen gericht op de agrifoodsector en deelname aan de FoodUp! Academie.

### 3 Wat is je stage-opdracht bij ZON?

Tijdens mijn stage ben ik een onderzoek onder telers uit aan het voeren, om hun mening over het platform vaneigenbodem.nl te meten en om het platform op basis daarvan te verbeteren en de telers hier meer in te betrekken. Daarnaast ga ik samen met een projectgroep kijken hoe we de communicatie van ZON met de telers kunnen verbeteren en zo de telers meer te boeien en beter te (ver)binden. Dit gaan we onder meer doen door het uitvoeren van kwalitatieve interviews bij telers.

### 4 Wat hoop je te bereiken tijdens je stage hier?

Ik hoop vooral veel inzicht te krijgen in hoe het er in de praktijk bij een bedrijf zoals ZON aan toe gaat, bijvoorbeeld welke werkzaamheden er bij de verschillende bedrijfstakken gedaan worden. Daarnaast hoop ik meer inzicht te krijgen in wat er allemaal in de sector en bij de telers speelt. Dat gaat zeker goed komen!

### 5 Wat zijn je toekomstplannen?

Na mijn afstuderen in januari hoop ik een leuke baan of traineeship te vinden in een bedrijf in de agrifoodsector. Ook lijkt het me leuk om ooit een eigen bedrijf te hebben. Maar ik zal wel zien wat de toekomst brengt!





**WIST U DAT...**

- Kapucijners ook wel Brouwerschokers of roeblen worden genoemd?
- Kapucijners ontstonden in Turkije?
- De pestiferen van de pestiferen, tamine D, vitamine B1 en B2, calcium, ijzer en zwavel zitten?
- Ze het hele jaar door verkrijgbaar zijn, maar in het voorjaar meer in de markt zijn?
- Kapucijners bijzondere voedzaam zijn en zo een ideale vleesvervanger vormen?



...totaal zes hectare landbouwgrond rondom de boerderij is slechts een klein gedeelte (0,3 hectare) ingeruimd voor het teken van peulvruchten zoals peulen, dopvruchten, kapucijners en sugarsnaps. Dus gebeurt het plakken gewoon met de hand. "Maar het is ook weer onze kracht, dat we alles handmatig doen!"

**OOGSTEN**  
Swinkels startte dit jaar al vroeg met het zaaien van z'n peulvruchten. Hij houdt normaal gesproken zijn verjaardag, 22 januari, aan als begin van de oogst.



**"ALS EEN EXEMPLAAR IN HET BLAD VERPAST, KRIJG JE EEN BLOEMKOP"**

**"MAAR HET IS OOK WEER ONZE KRACHT, DAT WE ALLES HANDMATTIG DOEN"**



**SPECIAL - Vastgoed**

Jan Vorstermans:  
**"Flexibiliteit in vastgoed is een must"**

**Vaneigenbodem.nl**  
Nu weet ZON met asperges de aandacht goed te trekken, maar hoe doe je dat met groente als paprika...

Fresh Park Venlo is gelegen in de logistieke hot-spot de schakel...  
...Coöperatieve Teelersvereniging Zuid-oost Nederland (ZON) wil zich onderscheiden in vers. Dat doet het bedrijf door middel van marketingprogramma's en samenwerkingsverbanden, maar ook met de klassieke veilingklok. "Inmiddels is die 'oudewetse' klok niet zo goed onderscheidend", aldus managing director Michiel F. van Ginkel. De markt van groente en fruit is niet perfect en dus is er altijd ruimte voor een echte dagmarkt (ZON doet ook niet aan opslag en buffering). Sterker nog, door de toevoeging van Spaans product - inmiddels voor het derde jaar - is de functie van die dagmarkt verder versterkt. Van Ginkel: "We hebben als voordeel dat we veel koopkracht uit het Duitse achterland aantrekken. We hebben nu zo'n 150 vaste kopers. De dagmarkt is ideaal voor kleinere partijen."

...de kennis van telers gecombineerd wordt met de kennis van retailers is dat vaak succesvol. Met asperges hebben we laten zien dat het kan. Vijf jaar geleden hadden we met asperges geen positie bij retailers, nu is dat al 50% van het volume. Voor veel andere groenten waarin wij met onze telers 'product leadership' ambieën ligt die weg nog volledig open."

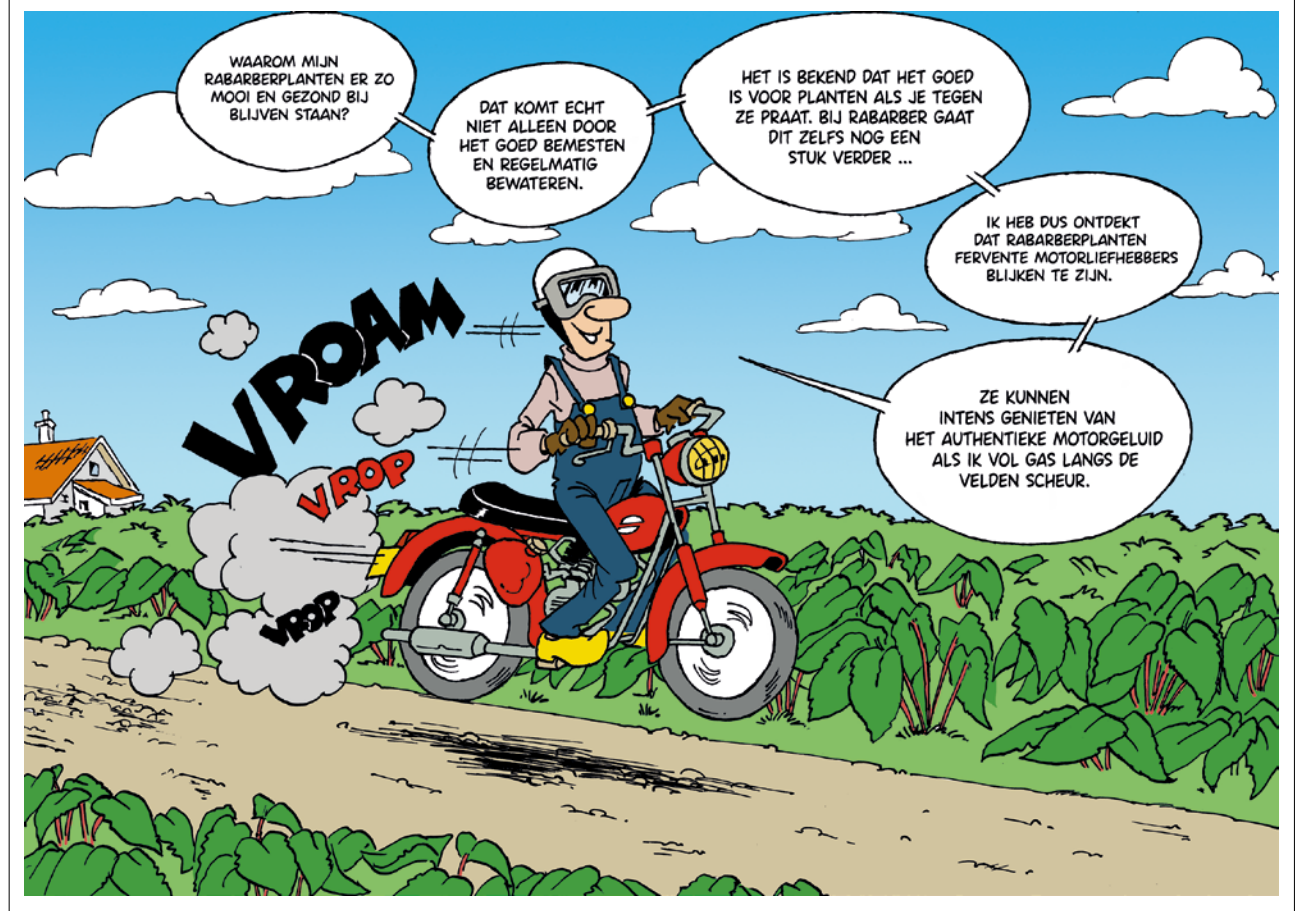
**bloemenkrant.nl**  
Aan tafel met...  
Michiel van Ginkel en  
de Tuinbouw Ondernemersprijs



Van Ginkel voorzitter bestuur TOP



Michiel F. van Ginkel is aangetreden als nieuwe voorzitter van het bestuur van de Stichting Tuinbouw Ondernemersprijs. Hij volgt daarmee Nico Koomen op.



**Mens & Werk**

**In dienst**

**3 september 2018**  
**Steffi Steeghs**  
Stagiaire bij ZON fruit & vegetables B.V., afdeling Marketing

**1 oktober 2018**  
**Jenny Peters**  
Jr. Product Marketeer bij ZON fruit & vegetables B.V., afdeling Marketing

**Stefan van Meijl**  
Stagiair bij ZON fruit & vegetables B.V., afdeling klok

**Uit dienst**

**30 september 2018**  
**Pauline Fürst**  
Medewerker CPR bij ZON Holding B.V.





## Geflitst

### Wie ben je ?

Mijn naam is Dian Philipsen, 58 jaar, trotse moeder van vier zonen waarvan er nog twee thuis wonen. Ik ben getrouwd met Erik Philipsen en woonachtig in de buurt van de Schadjiker bossen in Horst-America. Twee dagen in de week ben ik werkzaam bij ZON, ik heb thuis nog een druk leven met een grote tuin en een eigen aannemersbedrijf.

### Wat doe je bij ZON?

In 2009 is collectietransport geïntroduceerd bij de telers, vanaf deze datum ben ik werkzaam op de afdeling expeditie. Mijn taak is dat alle transportorders goed verwerkt worden, zowel voor

de transporteurs als de telers. Kortom vooral een financiële controle. Na telefonisch contact met de telers volgen er nog diverse handelingen o.a. fustbestellingen en transportopdrachten. Ik zorg ervoor dat deze goed gecombineerd worden waardoor er zo min mogelijk kosten worden gemaakt.

### Vertel eens iets verrassends over jezelf?

Alles wat met reizen en logistiek te maken heeft vind ik interessant, mede daarom werk ik met veel plezier en enthousiasme op de juiste afdeling. Eind oktober ga ik een rondreis maken door Zuid Afrika, daar heb ik erg veel zin. Verder ben ik best wel sportief, doe

aan hardlopen en probeer minstens een keer in de week een lange wandeling te maken. Je kunt me ook vinden in de sportschool. Om toch een beetje te ontspannen heb ik wekelijks een kaartavondje met vijf dames, gezellig en erg leuk om samen te rikken.

### Waar hebben we jullie geflitst?

Gezien mijn passie voor tuinieren ben ik geflitst in onze tuin waar ik de nodige uurtjes in bezig ben. Niet dat ik altijd zin heb om alweer te schoffelen en te snoeien, maar het geeft me wel voldoening als het er weer netjes bij ligt. Ik kan ontzettend genieten van alles wat groeit en bloeit in de tuin.