



Voorjaar
2014

Polydome van start in BoereGoed Kenniskas

In de BoereGoed Kenniskas in De Lier maken tientallen kersenboompjes zich op voor hun eerste groeiseizoen. Tussen de bomen is plaats voor paddestoelen, groenten en sierplanten. Het is de wereldprimeur voor Polydome, waarin het afval van het ene organisme dient als voeding voor de volgende.

Groen, geld, gezondheid en geluk: de thema's van het SIGN programma 2012-2015

Ondernemers geven hun visie op de initiatieven van SIGN.



"Het moet een bonte lappendeken worden van zowel bekende als vergeten groenten en andere teelten", zegt oprichter Frank van Kleef. Op initiatief van SIGN en met steun van Rabobank Westland, Gemeente Westland en Royal Pride is dit de eerste kas waarin Polydome in de praktijk komt.

"We willen de band tussen tuinbouw en consument herstellen vanuit een op polyculturen gebaseerde bedrijfsopzet", vervolgt de bevrogen teler. Dat doen we op een leuke, leerzame en duurzame wijze met zowel nieuwe als oude gewassen."

Nu de kersenvormen er staan en zich tot hoofdteelt ontwikkelen, krijgt die opzet geleidelijk vorm. Geogoste producten zijn over enkele maanden ter plaatse voor bezoekers te koop. Er zijn ook verkooppunten in de regio. "Consumenten zijn welkom in de kas, waar ze zelf kunnen zien hoe alles groeit", zegt de gastvrije Van Kleef, die veel plezier beleeft aan het contact met mensen die de tuinbouw nauwelijks kennen.

Perspectief

"Met dit bedrijfsconcept kunnen oudere bedrijven nog jaren vooruit", vervolgt de ondernemer. "Je kunt het overal uitrollen. Het zou leuk zijn als er over een jaar of vijf meer van dergelijke kassen zijn rond stedelijke gebieden. Met Polydome kunnen we heel duurzaam telen; dat komt het imago van de tuinbouw én de waardering van consumenten voor onze producten zeker ten goede."

Bezoekadres: BoereGoed Kenniskas, www.boeregoed.nl

Polydome

Een polycultuur van verschillende gewassen, vissen, kippen en paddenstoelen in één kas: kan dat? Ja! Duurzaam, ecologisch, biodivers en prachtig om te zien. Met een Polydome is het mogelijk gericht in te spelen op behoeftes in één afzetgebied.

Frank van Kleef van Royal Pride heeft de aftrap gedaan om Polydome in de praktijk te brengen in zijn Boeregoed kas in de Lier. SIGN werkt aan een tweede Polydome kas in de regio Schiphol - Aalsmeer.



Frank van Kleef

'Verskantoor': consument wil zelf kiezen

Afgelopen zomer startte tomatenteler Gerard Koolen met de uitrol van 'Verskantoor'. Dit nieuwe afzetconcept komt voort uit het SIGN project Versloot, dat via werkgevers gezond eten promoot. Verskantoor mikt op rechtstreekse verkoop van regionaal geteelde groenten en fruit door telers aan consumenten via aangesloten afhaallocaties.

"Sinds oktober leveren we gemengde agf-pakketten uit. Zowel bedrijven als consumenten zijn enthousiast. Wij merken wel dat consumenten graag zelf hun pakket samenstellen. Het is een uitdaging om daarvoor een werkbare methodiek te ontwikkelen." Gerard Koolen uit Asten, goed voor 3,5 ha smaaktomaten, spreekt uit enige ervaring. Hij is partner van Viva Veggies en sinds 2011 ook franchisenemer van Freshweb.nl.

Afhaallocaties

"Dankzij die partnerships richten we ons meer op de eigen regio", licht hij toe. "Verskantoor past ook in dat plaatje. Samen met collega's uit de regio stellen we agf-pakketten samen, die geabonneerde consumenten een paar keer per week kunnen ophalen in hun eigen omgeving. Dat kan een keurslager zijn, een zorginstelling, een accountantskantoor of een bank. Belangstelling van die kant is er voldoende."

Goede start

Medio februari had Verskantoor ongeveer 80 abonnees en 10 afhaallocaties. Dat moeten er snel meer worden nu twee mensen full time bezig zijn met marketing, netwerken en sales support. "Het gaat best lekker; na 3 maanden was nog geen 10% van de consumenten afgehaakt", aldus Koolen.

Volgens de teler willen consumenten graag zelf hun pakket samenstellen en moet er voldoende keuze zijn. "Zonder maatwerk is zo'n concept moeilijk vol te houden. Natuurwinkels hebben het jarenlang geprobeerd met standaardpakketten en dat spreekt te weinig mensen aan."

Het aan elkaar knopen van de verschillende informatiestromen, transacties en fysieke productstromen is niet eenvoudig. Koolen: "Datamanagement is de sleutel voor doorontwikkeling van dit concept. Samen met SIGN en ict-partner Product Foundry gaan we ook die uitdaging aan."



Gerard Koolen



Markt voor enzymen uit planten

Met inhoudstoffen uit tuinbouwgewassen wordt nog weinig gedaan. Een pilotproject om enzymen uit tomatenloof te extraheren kan dat veranderen. Het idee en de technologie zijn ontwikkeld door een Portugese hoogleraar. Voormalig TNO'er en industrieel processtechnoloog Hein Trimbos verkent op initiatief van SIGN de markt.

"Met deze technologie kun je eenvoudig en goedkoop een ruw enzymextract uit tomatenloof halen", legt hij uit. De meeste van die enzymen behoren tot de groep oxidoreductasen, die helpen om componenten zoals kleurstoffen en andere chemische verbindingen af te breken. Er lijken toepassingen mogelijk in o.a. papier- en textielrecycling, waterzuivering, diervoeders en levensmiddelen.

"Om tot concrete toepassingen te komen, is inzicht nodig in de consistentie van de geproduceerde extracten en in hun precieze bijdrage aan procesapplicaties", vervolgt Trimbos. "De mogelijkheden van zuivering en de financiële consequenties daarvan moeten ook worden onderzocht."

De proefinstallatie voor extractie staat inmiddels bij een tomatenkweker en Trimbos is met verschillende marktpartijen aan het testen welke waarde de enzymextracten hebben. "Zodra we daar meer over weten, kunnen we de productie gaan opvoeren." Niet alleen tomatenloof biedt perspectief; ook in bloembollen zijn enzymen geanalyseerd.



Hein Trimbos

Gamificatie maakt overleg en werk effectiever



Peter van der Zalm

Eind 2013 is een prototype van 'Work is Gaming' op drie glastuinbouwbedrijven (Van der Hoorn Orchideeën, Sjaloom potplantenkwekerij, Kwekerij A.Baas) getest. Spelmechanismen toegevoegd aan werkprocessen (gamificatie) maken het werk leuker, uitdagender en slimmer. Peter van der Zalm van Orchideeënkwekerij Van der Hoorn constateert dat verbeterpunten uit werkoverleg beter bekijken.

De bedrijfsleider voelde zich van meet af aan aangesproken door 'Work is Gaming', waarin management en medewerkers via een spelmethodiek zowel de communicatie als de prestaties en bedrijfsprocessen op aansprekende wijze verbeteren en verrijken.

Weerstand wordt enthousiasme

"De medewerkers vonden het raar om werkoverleg te voeren met behulp van een spel", zegt Van der Zalm na twee maanden ervaring, "maar ze werden al snel enthousiast. Met positieve resultaten, mag ik wel zeggen." Volgens hem verlopen de communicatie en het werkoverleg de laatste weken inhoudelijk beter, dragen de medewerkers meer verbeterpunten aan en spreken zij ook elkaar er eerder op aan.

Verbeteringen bekijken

"De spelvorm nodigt uit om als team na te denken over bedrijfsprocessen en verbeterpunten", zegt hij. "Voor veel orders moeten we planten van verschillende plaatsen in het bedrijf halen. Het bijbehorende sorteer- en opruimwerk verloopt niet altijd even secuur. Het spel helpt om knelpunten op herkenbare wijze te benoemen, daarover te discussiëren en oplossingen te bedenken." Het valt de bedrijfsleider op dat de doorgevoerde veranderingen langer bekijken. Voorheen vielen mensen sneller terug in oude fouten. "We koppelen onervaren medewerkers nu ook structureel aan ervaren collega's, zodat ze minder fouten maken en sneller efficiënt leren werken. Dat zijn concrete winstpunten. Het is mooi dat SIGN dit idee heeft kunnen uitwerken. In overleg met de makers willen we het spel nu verfijnen om er nog meer uit te halen."



Eerste praktijkvoorbeeld WorkisGaming. Heeft u interesse? Neem contact op met SIGN via sign@innovatieglastuinbouw.nl.



Visie: "omzet, efficiency en winst zijn afgeleid van hoe mensen kennis in hun werk toepassen om een kwalitatief goed product te maken en te leveren"

Onderlegger spelmethodiek

De spelmethodiek gebruikt 'embodied making' als onderlegger. Het embodied making proces verloopt via het in kaart brengen van verhalen (geel), krachten (rood) en oplossingen (blauw).

Door krachten in detail op tafel te hebben, vergroot het inzicht in en het draagvlak voor oplossingen. De oplossingen balanceren meerdere krachten.

Zie Embodiedmaking.org

GreenNest: verdienen aan groenbeleving

GreenNest mikt op verblijfsrecreatie waar groenbeleving geen bijzaak, maar hoofdzaak is. Na verkenningen bij groene dagattracties, wordt nu gekozen voor



Hans Hillebrand

'lodges' in 10 meter hoge verdiepingen, die elk een eigen biotoop tonen. Het concept en een eerste ontwerp is uitgewerkt door InnovatieNetwerk, SIGN en Stichting Innovatie Recreatie en Ruimte (STIRR). Volgens Hans Hillebrand van STIRR is de gemeente Amsterdam dermate enthousiast, dat het een vrijkomende locatie langs de A9 (tussen IKEA en Cisco) heeft aangewezen voor realisatie van GreenNest. "We zijn bijna klaar om met potentiële investeerders in gesprek te gaan en iets unieks te creëren", zegt hij. "Zo komt een mooie cross-over tussen twee topsectoren stap voor stap dichterbij."



Transitie naar Marktgerichtheid

Onder de noemer De InnovatieSprong Tuinbouw organiseert SIGN activiteiten om de transitie naar een marktgericht innovatiesysteem te versnellen. Dit vraagt aanpassing van het systeem én van individuele ondernemers. Marktgerichte ondernemers hebben een voortrekkersrol en verrijken de sector met 'vraaggedreven' business. Daarnaast versnellen zij de transitie van het innovatiesysteem, zodat er betere randvoorwaarden komen voor marktgericht ondernemen.

"Sectorbreed moet er nog veel gebeuren om de slag van productgericht naar marktgericht innoveren te maken", vertelt tomatenteler Peter Duijvestijn. "Telers zijn niet gewend om als consument te denken, wat wel noodzakelijk is. Veel aandacht gaat uit naar producten die op korte termijn het hoogste rendement lijken op te leveren." Wat centraal moet staan is structurele waardecreatie. Dat vergt lenigheid in den-

ken. "En zelfkennis, want de keuzes die je als ondernemer maakt moeten wel bij jou en je bedrijf passen", betoogt de ondernemer. "Verkeerde keuzes kunnen averechts uitpakken. Marktgericht innoveren begint dus met zelfreflectie."



Peter Duijvestijn

Colofon SIGNaal 22

SIGN, Postbus 51, 2665 ZH Bleiswijk
www.innovatieglastuinbouw.nl
E: sign@innovatieglastuinbouw.nl

Programmadirecteur:

Peter Oei Tel. 06 515 42 882

Programmamanager:

Dewi Hartkamp Tel. 010-800 84 06

Samenstelling en redactie:

Jan van Staalduinen, Rotterdam

Vormgeving:

Meta Menkveld Ontwerp

Impressies GreenNest:

MorePlatz

SIGNaal gebruikt FSC-gecertificeerd papier.



Stichting Innovatie Glastuinbouw (SIGN) is een initiatief van LTO Glaskracht Nederland. SIGN heeft voor de uitvoering van haar werkprogramma een alliantie met InnovatieNetwerk. InnovatieNetwerk is een initiatief van het ministerie van Economische Zaken.



Doe als Kas Helder en ga in zes stappen naar marktgericht ondernemen!
Bekijk de youtube film Kas Helder, de InnovatieSprong via
www.innovatieglastuinbouw.nl