



Bijlage D: Activiteiten en contactpersonen Koepel PPS-en

In het onderzoeksveld dat relevant is voor de topsector T&U wordt gestreefd naar meer samenhang tussen PPS-projecten. Door deze te groeperen in koepel PPS-en kan gericht worden opgeroepen tot vernieuwing en kunnen de resultaten op een efficiënte wijze worden gedeeld en de opgedane kennis worden benut.

De koepel PPS-en zijn:

1. Better Plants for New demands
2. Het Nieuwe Doen in Plantgezondheid
3. Energie en CO2
4. Glastuinbouw Waterproof
5. Tuinbouwtechnologie
6. Fytosanitair Robuuste Ketens
7. New Business met plantenstoffen
8. Groen voor een gezonde omgeving
9. Tuinbouw Digitaal
10. Voedselveiligheid
11. Consument en Gezondheid
12. Tuinbouw Logistiek
13. Internationalisering
14. Consument Markt en Ketens

Per koepel PPS wordt een korte samenvatting gegeven alsmede de contactpersonen die te benaderen zijn voor nadere informatie. Een uitgebreide beschrijving van de Koepel PPS-en vindt u op de website van de topsector.

1. Better Plants for New Demands

De sector Uitgangsmaterialen staat aan het begin van elke plantaardige productieketen. De ambitie van de Koepel PPS is om de marktvraag van de toekomst te bedienen door sneller, beter en meer *tailor made* rassen te ontwikkelen, met uitgangsmaterialen dat vrij is van ziektekiemen, uniform kiemt en optimaal stuurbaar is. Daarvoor de sector alles weten van alle processen in en rond de plant, de rol van de afzonderlijke genen daarin, de interactie tussen die genen en de interactie tussen die genen en de omgeving. De ambitie is 'Mastering the plant'.

Contactpersonen: Clemens Stolk (c.stolk@tkitu.nl), Thijs Simons (t.simons@plantum.nl) en Olga Scholten (olga.scholten@wur.nl)

2. Het nieuwe doen in Plantgezondheid

De consument vraagt om duurzaam geproduceerde gezonde producten. Plantgezondheid draagt duidelijk bij aan de meest duurzame sectoren landbouw, tuinbouw en uitgangsmaterialen in de wereld. Het Nieuwe Doen (HND) in Plantgezondheid is een programma voor alle sectoren in de land- en tuinbouw, inclusief de biologische teelt. De PPS HND Plantgezondheid wil een structurele aanpak ontwikkelen om ziekten, plagen en onkruiden te voorkomen. Door te kiezen voor een integrale aanpak maakt de plantaardige sector de slag van symptoombestrijding naar preventieve oplossingen. Dit biedt extra kansen voor een duurzame productie.

Contactpersonen: Helma Verberkt (hverberkt@toglaskracht.nl) en Willem Jan de Kogel (willemjan.dekogel@wur.nl)

3. Energie en CO2

De koepel Energie en CO₂ richt zich op een belangrijk maatschappelijk vraagstuk: fossiele energie wordt schaarser en duurder, de consument wil duurzaamheid, de klimaatverandering vereist stappen. De energie-intensieve Nederlandse tuinbouwsector kan een goede bijdrage leveren aan het oplossen van dit maatschappelijke vraagstuk en aan het eigen duurzame voortbestaan. De ambitie voor lange termijn is dat de tuinbouwsector in 2050 een volledig duurzame én economisch rendabele energiehuishouding heeft met (vrijwel) geen CO₂-emissie.

Contactpersonen: Piet Broekharst (pbroekharst@toglaskracht.nl) en Jouke Campen (jouke.campen@wur.nl)

Voor de koepel PPS Energie en CO₂ wordt een separate procedure opgezet; deze wordt nu niet meegenomen in deze call.

4. Glastuinbouw Waterproof

De Glastuinbouwsector streeft naar een steeds duurzamere bedrijfsvoering. Onderdeel daarvan is efficiënt en effectief omgaan met onder andere water, voor een zo hoog mogelijk teeltrendement met zo min mogelijk milieubelasting. Voor schoon water en efficiënt watergebruik in de glastuinbouw is het van groot belang dat er een sterke en betrokken toeleverende sector is met kennis en ambitie op het gebied van duurzaam watergebruik en emissiebeperking. De koepel PPS levert een antwoord op mondiale vraagstukken rondom schoon water (minder emissies van nutriënten en gewasbeschermingsmiddelen naar grond- en oppervlaktewater) en beschikbaarheid van voldoende zoet water (onder meer voor voedselproductie) en het verlagen van de waterfootprint.

Contactpersonen: Margreet Schoenmakers (mschoenmakers@toglaskracht.nl) en Ellen Beerling (ellen.beerling@wur.nl)

5. Tuinbouwtechnologie

De koepel PPS beoogt samenwerking tussen toeleveranciers en kassenbouwers, de kennisleveranciers, lokale organisaties in andere landen, telers en andere partijen. Dit om te kunnen voldoen aan de internationale vraag naar technologisch geavanceerdere kassen. Nieuwe concepten voor andere klimaattypes ontwikkelen en bekendheid opbouwen in het buitenland werkt beter als gezamenlijk wordt opgetrokken en samen een herkenbare kwaliteit wordt neergezet. Een tweede doel is het ontwikkelen van nieuwe technologie voor toepassing in de kas zoals kasomhulling, waterbehandeling, energietechniek, Big Data toepassingen en robotica/mechatronica.

Contactpersonen: Harm Maters (harm.maters@lotusagri.nl) en Egon Janssen (egon.janssen@tno.nl)

6. Fytosanitair Robuuste ketens

De koepel-PPS Fytosanitair Robuuste Ketens is een intersectoraal programma waarin vele partijen in de plantaardige sectoren met elkaar samenwerken om de koppositie die

Nederland heeft als exportland van agrarische plantaardige producten te versterken. Ongestoorde handelsstromen met voldoende waarborgen voor de kwaliteit van de producten is hiervoor van belang. Het programma richt zich op het voorkomen en beheersen van fytosanitaire risico's. Het gaat hierbij om de hele keten.

Contactpersonen: Anneke van Dijk (avdijk@ltonoord.nl) en Peter Bonants (peter.bonants@wur.nl)

7. New business met plantenstoffen

Het streven is dat in 2025 plantenstoffen een significant marktaandeel hebben op een aantal hoogwaardige markten zoals farmacie, cosmetica, voedingsingrediënten en agrochemie. Daarmee worden nieuwe duurzame verdienmodellen voor de Nederlandse Tuinbouw & Uitgangsmaterialen ontwikkeld. In het verlengde van een aantal grote maatschappelijke uitdagingen waarop T&U met plantenstoffen inspeelt, is er sprake van een aantal trends in maatschappij en markt en ontwikkelen zich geheel nieuwe markten. De tuinbouw wil via deze koepel PPS bijvoorbeeld inspelen op de (latente) vraag vanuit nieuwe afzetmarkten en nieuwe verdienmodellen ontwikkelen op basis van plantenstoffen in zij- en reststromen. De Nederlandse tuinbouw heeft een goede uitgangspositie om op deze trends in te spelen vanwege de in Nederland aanwezige mondiale top van de plantenveredeling en toeleverende industrie, een uitstekende kennisbasis en kennisinfrastructuur, het vakmanschap en de bedrijfsuitrusting en de nabijheid van Topsectoren zoals Life Sciences & Health en Chemie.

Contactpersonen: Jan Smits (jan.smits@plantenstoffen.nl) en Eric Poot (eric.poot@wur.nl)

8. Groen voor een gezonde leef-, woon- en werkomgeving

Meer dan de helft van de wereldbevolking, in Europa zelfs 70 procent, woont in steden en dit percentage stijgt snel. Ook in Nederland neemt de verstedelijking steeds groter vormen aan. Enerzijds staat groen in en om de steden onder druk. Anderzijds groeit de behoefte aan groen om gezond in te bewegen en recreëren en de gevolgen van klimaatverandering op te vangen. De hoofddoelstelling van het programma is de ontwikkeling van innovatieve en in de praktijk goed hanteerbare groenconcepten gericht op het groen in en om de gebouwde omgeving waarin, uitgaande van de positieve effecten van groen op gezondheid en welbevinden, nieuwe verdienmogelijkheden voor de sector worden gecreëerd. Hierbij wordt gewerkt aan drie (sub)doelen:

- Innovatie bevorderen en de concurrentiepositie van de groene sector versterken.
- De positieve effecten beter benutten van groen in en om de gebouwde omgeving op de gezondheid en het welbevinden van de mensen die er wonen, werken, leren en herstellen.
- Nieuwe (fundamentele) kennis genereren over de wijze waarop groen invloed heeft op gezondheid en welbevinden.

Contactpersonen: Albert Haasnoot (alberthaasnoot@floraholland.nl) en Joop Spijker (joop.spijker@wur.nl)

9. Tuinbouw Digitaal

Informatie- en communicatietechnologie (ICT) speelt een cruciale rol in het efficiënt en duurzaam organiseren van de Nederlandse tuinbouwketen. Tijdige beschikbaarheid van de juiste informatie op de juiste plek, en een intelligent gebruik ervan, bevorderen een duurzame teelt, goede productbehandeling, voedselveiligheid, kostenbesparing en efficiënt vervoer.

Het reduceert verspilling en helpt de communicatie met de consument over de gebruikswaarde, kwaliteit, gezondheid en duurzaamheid van een product. De innovatieopgaven van de koepel liggen op het vlak van:

- Digitale standaarden
- Digitale informatie uitwisselen binnen en tussen bedrijven in ketens en netwerken
- Digitale informatie uitwisselen tussen het bedrijfsleven, de overheid en keuringsinstanties voor keuringen en inspecties
- De digitale competenties van ondernemers en medewerkers in de tuinbouw verbeteren.

Contactpersonen: Harrij Schmeitz (schmeitz@ficenter.nl), Henk Zwinkels (h.zwinkels@floricode.nl), Nico Bondt (nico.bondt@wur.nl) en Cor Verdouw (cor.verdouw@wur.nl)

10. Voedselveiligheid

De toenemende mondiale handel en langdurige transporten, waarbij Nederland wereldwijd groente en fruit importeert en exporteert stellen hoge eisen aan het borgen van de chemische en microbiologische voedselveiligheid van het product in een ketenperspectief. Daarnaast hebben sociaal-economische en klimatologische ontwikkelingen een (potentieel negatief) effect op de voedselveiligheid. Deze ontwikkelingen beïnvloeden de veiligheid van de groente- en fruitproducten. De uitdaging voor de Nederlandse sector ligt in het handhaven van het huidige niveau van de veiligheid van het product op een efficiënte en effectieve wijze. De ambitie is dat de kans op het uitbreken en verspreiden van een crisis wordt beperkt, en nieuwe business opportunity's worden ondersteund.

Contactpersonen: Peter Verbaas (verbaas@groentenfruihuis.nl), Nicolette Quaedvlieg (quaedvlieg@groentenfruihuis.nl), Ine van der Fels-Klerx (ine.vanderfels@wur.nl), Leo van Overbeek (leo.vanoverbeek@wur.nl)

11. Consument en Gezondheid

De afgelopen jaren is steeds duidelijker geworden dat de consumptie van voldoende groente en fruit van groot belang is voor de gezondheid van mensen. In steeds meer publicaties wordt de relatie tussen goede voeding (zoals voldoende groenten en fruit) en het voorkomen van ziekten als diabetes type 2, hart- en vaatziekten, beroertes gelegd. Ondanks de toegenomen aandacht voor voeding in de media nemen de verkoopcijfers voor verse groente en fruit de afgelopen jaren nog steeds af. De verkoop en de prijs van de meest gezonde producten staan sterk onder druk.

De ambitie is de groente- en fruitconsumptie van alle Nederlanders te verhogen. Dit draagt bij aan de gezondheid op korte en lange termijn, dringt zorgkosten terug en versterkt de tuinbouwsector als geheel, van veredeling en teelt tot aan verwerking. Daarbij moet er aandacht zijn voor alle leeftijdsgroepen, nieuwe eetmomenten en eetplekken, nieuwe producten en concepten. In 2025 moet minimaal 50 procent van de Nederlanders voldoende groente en fruit eten volgens de dan geldige richtlijnen, een verdubbeling van de huidige cijfers.

Contactpersonen: Annemarie Borgdorff (borgdorff@groentenfruihuis.nl) en Herman Peppelenbos (herman.peppelenbos@wur.nl)

12. Tuinbouw Logistiek

De hoge bederfelijkheid van de tuinbouwproducten vergt een specifiek op het product (assortiment) afgestemd distributiesysteem en werkwijze. Nederlandse verladers (de

producteigenaren!) slagen er doorgaans goed in om in nauwe samenwerking met hun logistieke serviceproviders, de juiste producten in de juiste aantallen in de gangbare kwaliteit op het juiste moment aan afnemers af te leveren. Dit is een bijzondere prestatie omdat zowel aan productiezijde als aan de marktvraagkant er veel onzekerheid is. Uitdaging is dat markten uitgaan van vraagsturing, terwijl de sector nog vooral aanbod gestuurd werkt. Deze koepel PPS zet zich in voor meer strategische samenwerking op ketenniveau om de (inter)nationale markt blijvend aan het Nederlandse tuinbouwcluster te binden. Er moeten netwerkmodellen ontwikkeld worden om ook in logistiek leidend te blijven.

Contactpersonen: Peter Verbaas (verbaas@groentenfruihuis.nl), Anton Bril (ABril@vgb.nl), Henry Boerrigter (henry.boerrigter@wur.nl) en Eelke Westra (eelke.westra@wur.nl)

13. Internationalisering

De komende decennia zullen naast de belangrijke thuismarkt Europa de groeimarkten voor de afzet van het tuinbouwcluster zich buiten Europa gaan ontwikkelen. De belangrijkste drijvende kracht achter dit economisch potentieel is de toenemende mondiale vraag naar tuinbouwproducten. De wereldbevolking blijft stijgen en vooral in opkomende markten zijn vele monden te voeden. Tegelijkertijd neemt de koopkracht per hoofd van de bevolking er toe, waardoor er een markt ontstaat voor tuinbouwproducten van hogere prijs en betrouwbare kwaliteit. Wereldwijd groeit rondom miljoenensteden de lokale tuinbouwproductie. De internationale concurrentie zal de komende jaren sterk toenemen. Dit plaatst het Nederlandse tuinbouwcluster voor kansen en uitdagingen. Met de overkoepelende samenwerking binnen Internationalisering beoogt Tuinbouw & Uitgangsmaterialen een slagvaardige internationaliseringsstrategie voor het hele cluster te ontwikkelen en te implementeren, om uitdagingen om te buigen naar kansen en de kansen beter te benutten.

Contactpersonen: Rubert Konijn (rubert.konijn@topsectortu.nl), Willie van den Broek (willie.vandenbroek@wur.nl)

14. Consument, Markt en Ketens

De Nederlandse tuinbouw- en uitgangsmaterialensector heeft een stevige positie op de internationale markt. Tegelijkertijd zitten veel bedrijven in de problemen. De winstgevendheid van bedrijven staat onder druk en bij veel bedrijven is de continuïteit in het geding. De kernvraag van veel ondernemers in de tuinbouw is: hoe kan ik mijn marge blijvend verbeteren? Een veelgehoord antwoord is: efficiënt produceren waardoor de kostprijs laag blijft en een constante en hoge kwaliteit leveren. Dit is echter niet het enige antwoord. Een belangrijk deel van de oplossingen zit ook aan de marktkant. Een aantal ondernemers stelt zich daarom vragen over mogelijkheden om vraaggestuurd te produceren, consumentenwensen te inventariseren, samen te werken met andere producenten of met de klant, marktinformatie en tussentijdse feedback uit de markt te verkrijgen, afzetterugval en prijsval te overleven.

De koepel Consument, markt en ketens heeft als doelstelling om kennis, inzichten en tools te ontwikkelen waarmee deze vragen op maat van een antwoord kunnen worden voorzien.

Contactpersonen: Arjan Monteny (monteny@groeisaam.nl), Johan Bremmer (johan.bremmer@wur.nl), Gerben Splinter (gerben.splinter@wur.nl)