

Meedoen? Dat doen we toch al jaren?

■ Deelnemer Hoogendoorn Growth Management

WUR ■ In november 2014 introduceerde Wageningen UR Glastuinbouw de 'Club van 100'. Een groep bedrijven rondom de tuinbouw die zich samen sterk gaan maken voor toegepast fundamenteel en strategisch onderzoek bij Wageningen UR Glastuinbouw. De Bloemenkrant portretteert iedere maand één van de deelnemers van deze 'Club van 100': Wie zijn ze, waarom doen zij mee, en wat hopen zij te bereiken? In deze editie: Hoogendoorn Growth Management

Door Esdor van Elten

Het was niet moeilijk om draagvlak te vinden bij Hoogendoorn Growth Management, zo vertelt Bert-Jan Nolden, Sales Manager Europe bij het Vlaardingse tuinbouw-automatiseringsbedrijf. "Wij werken al jarenlang samen met Wageningen UR Glastuinbouw. Toen we de 'club' in ons bedrijf te berde brachten werd er dan ook bijna verbaasd gereageerd: 'meedoen? Dat doen we toch al jaren?'. Wageningen UR is al sinds jaar en dag klant bij Hoogendoorn en de twee partijen doen veel gezamenlijk onderzoek. "Wageningen UR maakt gebruik van onze producten, en wij worden op onze beurt weer betrokken bij allerlei onderzoeken en proeven. Zo ontstaat een win-win situatie", aldus Nolden. Zo ontwikkelde Hoogendoorn softwaremodules rondom 'Het Nieuwe Telen' en droeg bij aan de ontwikkelingen van nieuwe kasconcepten. Wageningen UR maakt ook gebruik van mobiele meetstations en de daarbij behorende software van 'LetsGrow.com', onderdeel van Hoogendoorn. "LetsGrow.com is een online platform waarop meetdata kan worden verzameld en geanalyseerd", legt Nolden uit. "En zo zijn er nog meer voorbeelden van samenwerking te noemen."

VOORSPRONG BEHOUDEN

Ook zonder de al aanwezige samenwerking zou Hoogendoorn de

'Club van 100' interessant vinden, want onderzoek is belangrijk voor de tuinbouwautomatiseerder. Research and Development is een belangrijk bedrijfs onderdeel waar het bedrijf jaarlijks 15% van de omzet in investeert. "Wij worden door veel partijen beschouwd als één van de innovatoren van de markt." Dat vraagt om voortdurende alert zijn. "Nederlandse bedrijven hebben een enorme voorsprong in kennis en ervaring op tuinbouwgebied. Telers, universiteiten en onderzoekscentra vanuit alle werelddelen kloppen aan bij Nederlandse bedrijven actief in de tuinbouw. Die voorsprong danken we aan het onderzoek en innovatie uit het verleden. Wageningen UR was in de jaren '80 al bezig met de kasconcepten van nu." 'Fundamenteel onderzoek staat aan de basis van innovatie', meent Nolden. 'En dus is het belangrijk om daarmee door te gaan. Wat niet eenvoudig is, want juist fundamenteel onderzoek staat onder druk. "Het is niet direct toepasbaar en dat vraagt dus om lange termijnvisie. Bovendien trekt de overheid zich steeds meer terug en laat het over



Bert-Jan Nolden, Sales Manager Europe bij het Vlaardingse tuinbouw-automatiseringsbedrijf Hoogendoorn.

aan de markt." De WUR is broodnodig, denkt Nolden. "Als we stoppen met dit soort onderzoeksinstituten dan zijn we verkeerd bezig. De tuinbouw is een enorme bedrijfstak, en onderzoek en innovatie is daar een levensader van."

SAMENWERKING

De Club van 100 is onderverdeeld in verschillende stuurgroepen die tot taak hebben onderwerpen en onderzoeksvoorstellen aan te dragen. Hoogendoorn maakt, samen met Van Bakel Bomkas, Hortimax en Westland Infra deel uit van de stuurgroep 'Energie'. "In de tuinbouw is nog veel energiebesparing mogelijk, en automatisering kan daar een belangrijke rol in spelen." Is het geen probleem om met con-

currenten in dezelfde club te zitten? "Nee. We zijn met elkaar bezig om fundamenteel onderzoek te laten doorgaan. Daar profiteren we ook allemaal van." Voor Hoogendoorn is vooral het collectieve onderdeel van de Club van 100 belangrijk.

"We moeten gezamenlijk optrekken en zorgen dat we de voorsprong van Tuinbouw Nederland op het gebied van kennis en innovatie behouden."



Over Hoogendoorn Growth Management

HELPDESK ■ Hoogendoorn ontwikkelt al bijna 50 jaar duurzame en gebruikersvriendelijke automatiseringsoplossingen voor de wereldwijde tuinbouw. Jaarlijks wordt een substantieel percentage van de omzet geïnvesteerd in de ontwikkeling van nieuwe energie- en waterbesparende producten en concepten. Dit doen zij in nauwe samenwerking met internationale klanten een toonaangevende universiteiten zoals Wageningen UR. Hoogendoorn heeft meerdere vestigingen in verschillende tijdzones en is dankzij een sterk partnernetwerk actief in meer dan 70 landen. Daarmee zijn zij in staat om innovatieve tuinbouwtechnologie volledig af te stemmen op de wensen



van de klant en de klimaatomstandigheden. Hoogendoorn levert naast bedrijfsspecifieke automatiseringsoplossingen een compleet pakket aan servicegerichte diensten, zoals lokale onderhoudsservice, 24 uren helpdesk en gebruikers- en teeltgerichte trainingen.



hoogendoorn
growth management