

Sonny Moerenhout, Cultivators:

‘PLANTJES TELEN IS TOTAAL ANDERS DAN GEWASSEN TELEN’

66

Cannabis is wereldwijd bezig aan een opmars binnen de tuinbouw. Maar om de productie van cannabis ook op lange termijn succesvol te maken, is kennis onmisbaar, meent Sonny Moerenhout. Samen met Pim Molenaars richtte hij vorig jaar het bedrijf Cultivators op, dat telers, investeerders en toeleveranciers adviseert over de vele uitdagingen en kansen die de cannabissteelt met zich meebrengt. En dat zijn er nogal wat, aldus Sonny: “De complexiteit wordt te vaak onderschat.”

Tekst: Jacco Strating, Fotografie: Linda Straathof

Hij werd praktisch geboren in de kas, zo zegt hij zelf. Die kas stond niet in het Westland, maar in Noord-Brabant. In Oosteind om precies te zijn, een dorp tussen Oosterhout en Dongen. Als zoon van een aubergineteler groeide Sonny Moerenhout op met de tuinbouw. Toch had een ‘groene carrière’ niet zijn eerste voorkeur. “Mijn ouders lieten mij vrij in mijn keuzes en het werd nooit van mij verwacht dat ik het bedrijf zou overnemen. Ik voetbalde toentertijd op hoog niveau in de Hoofdklasse en heb eerst een hbo-opleiding sportmanagement afgerond. Ik combineerde het voetbal en mijn studie met werken in de kas van mijn ouders en merkte gaandeweg dat de tuinbouw mij steeds meer trok. Bovendien zag ik dat de sector heel veel kansen bood en niet alleen met een eigen glastuinbouw bedrijf.”

Cannabis lag en ligt gevoelig

Sonny besloot zijn weg te vervolgen met de studie plantenwetenschappen in Wageningen, waarbij hij zich specialiseerde in glastuinbouw. Na een stage bij een opkweker in Nieuw-Zeeland, ging hij aan de slag bij meststoffenleverancier SQM. Om twee jaar later bij substraatspecialist Grodan terecht te komen. “Als adviseur ben ik de hele wereld overgegaan”, vertelt Sonny. “Een geweldige tijd, waarin ik veel ervaring heb opgedaan en heel veel heb geleerd over verschillende landen en culturen.” Het was ook in die tijd dat hij voor het eerst in aanraking kwam met het gewas cannabis, tijdens reizen naar Engeland en Australië. Die kennismaking vormde uiteindelijk de aanleiding voor zijn specialisatie, geeft Sonny aan. Als business developer kreeg hij bij Grodan de taak om de internationale cannabis-strategie op te zetten, samen met zijn huidige compagnon Pim Molenaars. Maar omdat het onderwerp cannabis toch gevoelig ligt, werd aan die activiteiten beperkt ruchtbaarheid gegeven. “Het werd duidelijk dat organisaties kansen zien in

de cannabis, maar worstelen met de juridische en sociaal-maatschappelijke vraagstukken. Daarnaast is (medicinale) cannabis qua teelt en kwaliteitseisen ook echt een ander gewas.”

Vanuit zijn rol binnen Grodan was Sonny ook nauw betrokken bij teeltonderzoeken van de Legale Cannabis Coalitie (LCC). Zij hebben mooie stappen gezet met inzichten in de cannabis teelt. Binnen deze nieuwe industrie is nog veel te doen en zeker niet alleen op het gebied van teelt. Daarom zijn Pim en ik ruim een jaar geleden zelfstandig gestart met Cultivators om bedrijven in de cannabissector écht verder te helpen. Belangrijke aspecten als wetgeving (compliance) en kwaliteit pakken we op naast het teeltadvies voor cannabistelers.”

Want, zo meent Sonny, kennisdelen is één, maar die kennis ook op een goede manier gebruiken is een tweede. “We onderschatten hier in Nederland wel eens hoeveel kennis we eigenlijk hebben. We zijn soms bang om onze kennis te delen, maar feit is ook dat het vaak lastig is om die kennis te vertalen naar de praktijk.” Met Cultivators wil Sonny

‘Het is vaak lastig om kennis te vertalen naar de praktijk’

daar verandering in brengen. “Ik ben niet huiverig om kennis te delen met anderen, juist ook omdat de ontwikkeling die daardoor in gang wordt gezet stap voor stap gaat. De implementatie van kennis duurt heel lang en zolang jij er zelf voor zorgt dat je jouw kennis op peil houdt, blijft jouw inbreng altijd waardevol.”

67



Inhoudsstoffen

Binnen Cultivators, dat zich naast cannabis ook op hydro slateelt richt, ziet Sonny vooral dat veel investeerders zich met deze gewassen bezighouden. “Bij die partijen zit beperkte kennis. De teelt van sla op hydroponics kent net als de cannabisteelt nog geen standaard concept. Wij ondersteunen investeerders en telers bij het maken van beslissingen rond projecten en de dagelijkse operatie. Alles om er voor te zorgen dat zij niet alleen op de korte termijn, maar juist ook op de lange termijn succesvol kunnen zijn.” Anders dan in reguliere teelten als paprika en tomaat wordt cannabis hoofdzakelijk geteeld vanwege de inhoudsstoffen. “Vooralsnog is productie gericht op mediceel gebruik. Maar als recreatief gebruik op termijn ook legaal wordt, dan zal de markt in Europa pas echt ontwikkelen. Met de inhoudsstoffen van cannabis is namelijk zoveel mogelijk. Denk bijvoorbeeld aan drankjes en koekjes om maar wat te noemen. Daarom is het ook van belang dat we de wereld laten zien wat je allemaal met cannabis kunt doen.” Sonny verwacht dat die manier van

werken binnen de cannabisteelt ook zijn invloed gaat hebben op de algehele mindset binnen de glastuinbouw. “Ook in de groenten zullen we straks producten gaan telen met een grote focus op inhoudsstoffen, daar ben ik van overtuigd.”

Sonny gaat daarom altijd eerst het gesprek aan met klanten om te bepalen hoe zij hun investering het beste kunnen inzetten. “Gaaf het hen om de droge bloem of juist om extractie? Wat voor teeltsysteem past het beste? Kies je voor indoor of kas? En ga je voor eb en vloed of druppelirrigatie? We doen als het ware een selectie aan de poort voor toeleveranciers, zodat zij voldoende informatie hebben om een bestek te schrijven. Want als de klant het niet weet... de kassenbouwer weet het al helemaal niet. Binnen de cannabis industrie hebben we gezien dat prachtige projecten niet of nauwelijks van de grond kwamen door beginnersfouten die voorkomen hadden kunnen worden. Wij helpen daar niet alleen de investeerder mee maar ook de toeleveranciers want dan weet je ook direct of een klant serieus is. Want

als ze niet een paar duizend euro willen investeren in een training en onderbouwing van hun businessplan, dan gaan ze al helemaal geen vijf miljoen uitgeven om een kas of een indoor farm te bouwen.”

Drie partijen

Toch zijn er ook ervaren telers uit andere productgroepen die serieus kijken naar omschakeling richting cannabis, geeft Sonny aan. Al is ook dat niet direct een garantie voor succes, meent hij. “De complexiteit wordt te vaak onderschat. Wat wij heel duidelijk zien, is dat de best lopende projecten veelal worden gedragen door zowel mensen met een tuinbouwachtergrond als met een farmaceutische achtergrond en ook gebruik maken van de kennis uit de hobbyteelt of ‘underground’. In de ‘underground’ kunnen ze heel goed plantjes telen en in de tuinbouw kunnen we heel goed gewassen telen. Dat is totaal iets anders. Cannabisplanten kennen we in de professionele tuinbouw nog lang niet zo goed als bijvoorbeeld een tomatenplant. Dus hebben we mensen nodig die dat plantje wél door en door kennen.

Terwijl de tuinbouw juist weer meer weet van plant-klimaat relatie, wat belangrijk is om de uiteindelijke kwaliteit en dus inhoudsstoffen te waarborgen. Daarnaast is het voor de tuinbouw weer nieuw dat het kwaliteitsaspect vanuit de medicinale kant zo leidend is bij de productie. Die drie partijen moet je dus bij elkaar brengen en laten samenwerken om écht succesvol te kunnen zijn. Hoe lastig dat ook is, omdat ze zo van elkaar verschillen. Maar juist daar kunnen wij bij helpen.”

Cultivators biedt dus teeltconsultancy aan, helpt toeleveranciers met de juridische opzet van hun business, adviseert over de kwaliteitseisen vanuit de farmacie en ook op technisch vlak wordt ondersteuning geboden. “We willen de spil zijn tussen toeleveranciers en teler, waarbij we zowel voorafgaand aan, tijdens als na een project van een rol van betekenis kunnen spelen. Maar hoe eerder wij bij een project betrokken zijn, hoe beter. Alleen dan kun je in het business- en projectplan zorgen dat die inzichten worden meegenomen die weloverwogen

keuzes mogelijk maken. Een van de moeilijkheden is dat de cannabisteelt vaak ‘vertical integrated companies’ kent. Waar binnen de traditionele tuinbouw wordt gewerkt met aparte veredelaars, opkwekers en telers, worden de ontwikkeling van de moederplant, de opkweek, de vegetatieve fase én de flowerfase in de cannabis binnen één bedrijf gecombineerd. Je bent dus met zoveel aspecten bezig, dat is niet makkelijk. Maar vanwege de geldende wet- en regelgeving is dit wenselijk of noodzakelijk. Je mag cannabisplanten en -producten niet zomaar verplaatsen van a naar b. Dat vraagt dus om de nodige organisatie voordat je aan een project begint.”

Goud in handen

Overigens staat de genetica in de cannabis mijlenver achter op wat de tuinbouw gewend is, geeft Sonny aan. “Degene die een F1 hybride ontwikkelt, heeft goud in handen.” Toch is er vanuit de bekende tuinbouwzaadleveranciers nog weinig beweging richting de cannabis, merkt Sonny op. “Degenen die er nu mee bezig zijn, komen vooral uit de

hobbysfeer. Maar ik denk wel dat de legalisering, onderkenning van de positieve bijdrage van cannabis in de medische wereld en het verdwijnen van het stigma ertoe zal bijdragen dat de grote zaadveredelaars uiteindelijk ook instappen. Door hun eigen

‘Essentieel dat jong talent elkaar blijft opzoeken’

kennis in te zetten, maar ook door overnames te doen. In genetica valt echt heel veel te winnen, maar wie durft de stap als eerste aan?”

Ook met betrekking tot post harvest kan nog veel winst worden behaald, vult Sonny aan. “Na de oogst moet je het product gaan drogen, het analyseren en het mogelijk verwerken en verpakken. Daarmee kun je heel je gewas nog verpesten als je dat niet

goed doet. We krijgen daar steeds meer vragen over. Tot nu toe zijn we vooral bezig geweest met de toelevanciers en productiekant, maar we zien in de nabije toekomst toch ook kansen voor post harvest-aspecten. Uiteindelijk gaat het er bij het jonge team van Cultivators om dat we een bijdrage kunnen leveren aan het produceren van hoogwaardige inhoudsstoffen”

Van m² naar cm²

Het brengt het gesprek direct ook op het centrale thema van deze KAS-uitgave: jong talent. Sonny is van mening dat de tuinbouwsector als geheel toe is aan verdere verjonging. “Ik ben nog steeds vaak de jongste als ik ergens kom. We moeten de sector daarom meer sexy

betreft het juiste moment voor jonge mensen om in te stappen. Zij kunnen daarin als nieuwe generatie echt hun stempel drukken en bijdragen aan het veranderen van de tuinbouw wereldwijd. Hoe gaaf is dat?”

Vooralsnog krijgt cannabis binnen het onderwijs weinig aandacht, signaleert Sonny. “Het product heeft nog steeds een bepaald stigma en er hangt veel onwetendheid omheen. Daarom zijn we samen met World Horti Center en Proeftuin Zwaagdijk momenteel in gesprek om een platform op te zetten rondom ‘compound based cultivation’. Nu is dat nog vooral cannabis, maar op de lange termijn zal dat betrekking hebben op meer inhoudsstoffen uit tuinbouwproducten. Hopelijk kunnen we daar binnenkort meer over vertellen en kunnen we dat project op korte termijn lanceren, zodat we gezamenlijk het stigma dat aan cannabis kleeft kunnen doorbreken.” Het moet er bovendien voor zorgen dat partijen binnen de sector meer gezamenlijk gaan optreden en minder naar zichzelf kijken, geeft Sonny aan. “Waarom zijn we zo groot geworden in de tuinbouw? Door dingen gezamenlijk en transparant op te pakken. De cannabiswereld is altijd gesloten geweest en het lijkt wel of iedereen dat zo wil houden. Waarom? Laten we met elkaar onderzoek doen en daarover publiceren. Zodat iedereen daar uiteindelijk beter van wordt.”

Want als het om cannabis gaat is er nog vrij weinig wetenschappelijk onderzoek geweest, geeft Sonny aan. “Dus alles wat je op internet leest, heeft ook weinig tot geen onderbouwing. We hebben elkaars kennis en ervaring dus keihard nodig om van cannabis een volwassen gewas te maken. In de tomatenteelt zijn we met z'n allen bezig om hier en daar

een procentje extra te realiseren. Maar in de cannabis moeten we eigenlijk alles nog leren. Er valt nog een wereld te winnen. Dat maakt het ook zo interessant. We zijn als Nederland al een echt kennisland. Door te blijven investeren in die kennis, zorgen we ervoor dat we het topje van de ijsberg blijven.”

Autoriteit worden

Met Cultivators heeft Sonny de ambitie om de komende jaren verder te groeien en een toonaangevende partij te worden op gebied van cannabis, maar ook anderen met andere producten. “Ook bladgewassen en kruiden op hydroponics zijn sterke groeimarkten waar wij samen met Tim van Hissenhoven de lead nemen. Deze sector is te vergelijken met cannabis, omdat hier ook nog veel nieuwe, verschillende teeltsystemen niet volledig zijn uitgekristalliseerd. Ook hier ondersteunen wij leveranciers, telers en investeerders om succes mogelijk te maken. Voor cannabis zal onze focus vooral op Europa liggen, want daar gaat het allemaal gebeuren. We staan aan de vooravond van een enorme groei op gebied van cannabis en wij willen binnen Europa een autoriteit worden voor deze gewasgroep. Ik verwacht dat wij als Cultivators ook zelf in projecten gaan participeren. Ja, die vraag komt zowel uit de sla- als de cannabismarkt en die kant gaan we wel op.” Daarbij blijft de Nederlandse basis wat Sonny betreft belangrijk. “Er wordt nu heel veel naar Noord-Amerika gekeken, maar dat hoeft helemaal niet. We hebben hier alles in huis om van cannabis ook in Europa een groot succes te maken. Wat dat betreft ben ik ook blij dat de Nederlandse overheid heeft gekozen voor een versnelling van het coffeeshopexperiment. En geloof mij, heel Europa kijkt mee met ons. Want als het hier in tuinbouwland Nederland

een succes wordt, dan volgen er meer landen.”

Rustmoment

Zijn persoonlijke ambities zorgen ervoor dat Sonny veel onderweg is. Hoewel de situatie met corona zijn vlieguren flink hebben doen afnemen, denkt hij straks wel weer vaker de wereld over te moeten. “Heerlijk, ik vind het fijn om te vliegen”, zegt Sonny. “Even geen contact met de buitenwereld, voor mij is dat echt een rustmoment. Maar wil je er ook een privéleven op nahouden, dan moet je dat wel goed plannen. Ik stap daarom liever wat vaker in het vliegtuig dan dat ik hele lange periodes onafgebro-

ken van huis weg ben.” Maar dat het geen job van negen tot vijf is, mag duidelijk zijn. “Het is hard werken. Soms zijn er weken waarin we 7 dagen werken. Dat hoort erbij, we zijn in feite nog een startup en moeten onszelf in de markt bewijzen.”

Sonny vindt het dan ook fijn om geregeld met jonge collega's uit het vak te sparren en van gedachten te wisselen. “Ik maak samen met een stuk of dertien jonge gasten uit de tuinbouw deel uit van een Young Executives-club. Daar krijg ik enorm veel inspiratie van en het is ook goed om te horen hoe andere leeftijdsgenoten tegen dingen aankijken. Die gesprekken

hebben er bijvoorbeeld ook toe geleid dat ik de stap heb gezet om voor mijzelf te beginnen.” Sonny vindt het dan ook essentieel dat jong talent elkaar ook de komende jaren blijft opzoeken en inspireren en dat zij de ruimte blijven krijgen om zichzelf te ontwikkelen. “Als Cultivators verder groeit, zullen er ook jonge talentvolle mensen bijkomen. Van mijn ouders heb ik geleerd om altijd goed te zijn voor je medewerkers en hen de kans te geven zich te ontplooiën. Die les ben ik niet vergeten en zal ik zeker ook toepassen in ons bedrijf. Zodat we de kansen die voorbij komen met elkaar grijpen en de successen die we behalen ook met elkaar vieren.” ■

70 ‘Gezamenlijk het stigma rond cannabis doorbreken’

maken en de nieuwe cannabis-industrie helpt daar zeker bij. Het spreekt natuurlijk tot de verbeelding en de kansen trekken jonge professionals aan. Velen onderschatten hoe ver de tuinbouw al is met techniek en datatoepassing. Ook dat moeten we veel meer uitdragen, want de sector biedt de komende jaren zoveel mogelijkheden voor jonge mensen. Daarnaast, voeding wordt steeds belangrijker en de inhoudsstoffen van producten ook. De nieuwe generatie is daar meer dan ooit mee bezig. De cannabissteelt kan daar een voorloper in zijn. We staan aan het begin van een verschuiving van kilo's per vierkante meter naar inhoudsstoffen per vierkante centimeter. Het is wat dat

