



Bluehub

Insect Valley Europe

Hoe insectenteelt kan bijdragen aan de eiwittransitie in Zuidoost-Nederland

Willem van Hoof, Lars Hennissen, Bart Verlegh, Martine van de Mortel
Februari 2024

Samenvatting

Insectenteelt is een duurzame en innovatieve manier om dierlijke eiwitten te produceren. Insecten hebben een lage ecologische voetafdruk, een hoge voedingswaarde en een breed scala aan toepassingen in voedsel voor mens en dier. In dit rapport presenteren we de resultaten van een onderzoek naar de kansen en uitdagingen voor de insectenteelt in Zuidoost-Nederland, een regio met een sterke veehouderijsector en een dringende behoefte aan alternatieve duurzame verdienmodellen. Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van Brightlands Campus Greenport Venlo als onderdeel van Regio Noord-Limburg.

Aan de hand van interviews met betrokkenen vanuit de markt, overheid, onderwijs, technologie en de financiering van insectenteelt in deze regio brengen we de behoeftes rond het thema in kaart. Na een eerste reeks interviews zijn drie scenario's ontwikkeld die invulling geven aan de behoeftes van de partijen. Deze scenario's zijn vervolgens met deze partijen geëvalueerd. Vanuit de evaluatie zijn tenslotte aanbevelingen ontwikkeld met betrekking tot de verdere ontwikkeling van de sector in de regio. De aanbevelingen bieden diverse economische en maatschappelijke kansen voor het regionale bedrijfsleven.

Aanbevelingen

Vanuit de regio is er een sterke behoefte aan een economisch valide insectenteeltconcept. Partijen hebben een gezamenlijk belang om vanuit de regionale context een innovatieprogramma te ontwikkelen, om te onderzoeken onder welke voorwaarden de insectenteeltsector een aanvulling of alternatief kan zijn op de huidige intensieve veehouderij. Hierbij kan optimaal gebruik worden gemaakt van aanwezige kennis van de insectenteelt, de sterke maakindustrie en de aanwezige infrastructuur voor de intensieve veehouderij.

Nederland is koploper op het gebied van innovatie in de insectenteelt. De combinatie van teeltkennis en technisch vernuft zorgt ervoor dat er een aantal wereldwijde spelers op het gebied van insectenteelttechnologie zijn opgestaan. Ontwikkeling van grootschalige teeltfaciliteiten vindt echter, door beperkingen vanuit Europese regelgeving, vooral buiten Europa plaats. Het is daarom van belang voor leveranciers van teeltsystemen om samen te werken om internationale investeerders naar Nederland te trekken.

Er is een gezamenlijke behoefte aan een praktijklocatie waar toegepast onderzoek kan plaats vinden naar een economisch valide insectenteeltconcept, die kan dienen als belevingscentrum voor (internationale) investeerders en geïnteresseerden. Een gezamenlijke investering vanuit publieke middelen om de eiwittransitie te versnellen en private investeringen in een belevingscentrum kunnen leiden tot een economisch valide exploitatieplan voor een praktijklocatie.

Deze rapportage is opgesteld door Bluehub, een toonaangevend adviesbureau op het gebied van marketing voor innovatieve bedrijven. Bluehub heeft ruime ervaring in het ondersteunen van bedrijven en maatschappelijke organisaties in de transitie naar een circulaire en biobased economie.

Inhoudsopgave

Introductie	4
Achtergrond	5
Doelstelling	5
Doelgroep	6
Inzichten huidige markt	8
Europese regelgeving rond insectenteelt	8
Schaalvergroting en concurrentie	8
Kleinschalige initiatieven zijn kwetsbaar	9
Intensieve veehouderij mist perspectief	9
Behoeftes	9
Regionaal versus wereldwijd	9
Praktische toepassingen versus kennisontwikkeling	10
Scenario's	11
Scenario 1: Insectenboerderij	12
Scenario 2: Telerscoöperatie	12
Scenario 3: InsectNL	12
Aanbevelingen	14
Ontwikkelprogramma duurzame insectenteelt	14
Samenwerking technologieleveranciers	14
Ontwikkeling praktijklocatie insectenteelt	14
Opmerkingen	15
Totstandkoming	15

Introductie

Samen met Oost-Brabant en Noordrijn-Westfalen is Limburg één van de grootste en innovatiefste agrarische regio's van Europa. Noord-Limburg profileert zich als Gezondste Regio expliciet op gezonde voeding. Vanuit de agrarische sector is in de regio een sterke maakindustrie aanwezig met wereldspelers op het gebied van technologie voor veehouderij en teeltsystemen.

De intensieve veehouderij is sterk aanwezig in de regio. Limburg en Oost-Brabant huisvesten 40% van alle kippen- en 60% van alle varkens in Nederland¹. De moderne intensieve veehouderij is echter voor een groot deel afhankelijk geïmporteerde soja. Dit leidt in Nederland tot een stikstof overschot en in het buitenland tot ontbossing en verlies van biodiversiteit. Daarom wordt met de Nationale Eiwitstrategie² getracht de zelfvoorzieningsgraad van eiwitten te vergroten, op een duurzame manier, die bijdraagt aan de gezondheid van mens, dier en de natuurlijke omgeving.

Insecten nemen weinig ruimte in, hebben niet veel voedsel en water nodig en zijn daarmee een potentieel duurzame eiwitbron. De Europese regelgeving staat steeds meer toepassingen van insecten in de voedselketen toe. Insecten worden inmiddels al toegepast in voer voor vee, kweekvis en huisdieren, voor directe menselijke consumptie en als ingrediënt in vleesvervangers, brood en pasta.

¹Bron: CBS: [Landbouw: gewassen, dieren en grondgebruik naar regio 2022](#)

²Bron: Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit; [Nationale eiwitstrategie](#)





Achtergrond

Insect Valley Europe (IVE) is in 2018 door Brightlands Campus Greenport Venlo geïnitieerd om de mogelijkheden voor de productie en het gebruik van insecten in voedsel voor mens en dier te vergroten én de kennis over insectenteelt en productiesystemen te intensiveren.

Middels insectencafés zijn belanghebbenden en geïnteresseerden uitgenodigd om met elkaar in gesprek te gaan met het idee dat op basis van deze laagdrempelige bijeenkomsten vanzelf nieuwe initiatieven en productieketens rond insecten ontstaan. Tot nu toe hebben deze cafés echter nog niet geleid tot concrete samenwerking en versnelling van de regionale insectensector.

Om toch tot concrete resultaten te komen heeft Brightlands Campus Greenport Venlo, Bluehub gevraagd de behoeftes van de verschillende belanghebbenden in kaart te brengen en een nieuwe opzet met bijbehorend valide businessmodel voor Insect Valley Europe te ontwikkelen.

Doelstelling

Primaire doelstelling van Insect Valley Europe is het ontwikkelen van de insectensector in Zuidoost-Nederland. Hierbij is het niet de intentie om zelf actief te worden in de productieketen, maar juist om de sector aan te jagen. Het doel is om andere partijen te faciliteren om te gaan ondernemen in de sector en zo de productie van dierlijke eiwitten te verduurzamen.

Voor het behalen van deze doelstelling is het van belang eerst in kaart te brengen wat de behoeftes zijn van de verschillende betrokkenen uit de sector. Als blijkt dat er voldoende raakvlak is tussen de behoeftes van de betrokken partijen dan kunnen deze worden vertaald naar een gezamenlijke ambitie voor de sector in de regio.

Doelgroep

De verschillende regionale betrokkenen uit de keten zijn in kaart gebracht aan de hand van een waardeketen analyse. We identificeren de volgende doelgroepen:

Voedingsmiddelenindustrie: bedrijven uit de voedselketen die producten of reststromen produceren die als grondstof kunnen dienen voor insectenteelt.

Substraatproducent: verwerkt producten en reststromen uit de voedingsmiddelenindustrie tot substraat dat geschikt is als duurzame voedselbron voor insecten. Regionale afvalverwerkers en veevoerproducenten worden hierin ook meegenomen.

Insectenproducent: bedrijven met een eigen insectenteeltfaciliteit om substraat om te zetten in waardevolle dierlijke eiwitten. Veehouderij wordt meegenomen als potentiële toekomstige producent.

Afnehmer insecten: verwerkt insecten tot ingrediënten voor vee, vis, huisdieren of humane consumptie.

Afnehmer fras: verwerkt insectenmest (frass) tot meststof en plantweerbaarheidsmiddelen.

Eindklant: produceert voeding voor vee, vis, huisdieren of humane consumptie op basis van ingrediënten uit insectenteelt.

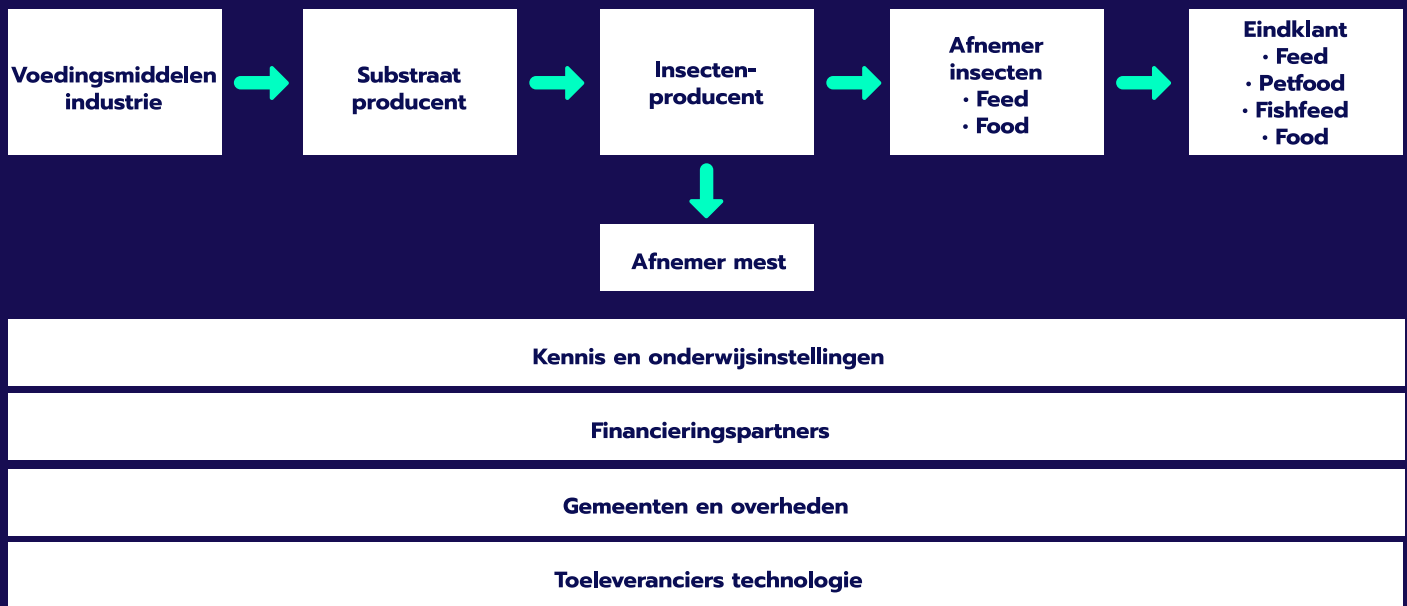
Kennis- en onderwijsinstellingen: ontwikkelen kennis over de insectenteelt en maken deze beschikbaar voor ondernemers en andere betrokkenen.

Financieringspartners: maken het mogelijk voor bedrijven om te investeren in teelt- en onderzoeksfaciliteiten door leningen en subsidies beschikbaar te stellen.

Gemeenten en overheden: bepalen de wenselijkheid van ontwikkelingen in de sector en de voorwaarden waaraan bedrijven moeten voldoen om hun activiteiten uit te mogen voeren.

Toeleverende industrie: De maakindustrie ontwikkelt teeltsystemen en kennis met betrekking tot de toepassing van deze systemen om de kwaliteit en opbrengst te maximaliseren tegen zo laag mogelijke productiekosten.





Afbeelding 1: waardeketen insectenteelt

Voor het in kaart brengen van de behoeftes van eerdergenoemde partijen zijn twee series van interviews uitgevoerd. In de eerste serie interviews zijn kansen, uitdagingen en behoeftes met betrekking tot de insectenteelt besproken. In een tweede serie interviews is aan de hand van een drietal scenario's besproken op welke manier de partijen bij willen dragen aan de verdere ontwikkeling van de sector in de regio.

Inzichten huidige markt

De potentie van de insectenteelt in het verduurzamen van ons voedselsysteem heeft in de loop der jaren geleid tot veel aandacht vanuit wetenschap, maatschappelijke organisaties en de industrie.

Internationaal is Wageningen University & Research³ één van de belangrijkste partijen op het gebied van onderzoek naar insectenteelt. Susinchain (Sustainable Insect Chain)⁴ is een groot Europees onderzoeksproject met als doel om economisch valide teeltconcepten binnen Europa te ontwikkelen. IPIFF⁵ behartigt binnen Europa de belangen vanuit de insectenteelt met als doel gebruik van insecten in voedsel en diervoer te vergroten. Binnen Nederland zet Network for Insect Knowledge (NIK)⁶ zich in om kennis over de insectenteelt te ontsluiten voor partijen die actief willen worden in de sector. Insectentelers worden vertegenwoordigd door branchevereniging Venik⁷.

Binnen Nederland profileert Protix zich als grootste producent. Het lukt Protix bovendien met investeringen vanuit Tyson Foods⁸ en de Europese Investeringsbank⁹ om nieuwe locaties te ontwikkelen in de Verenigde Staten en Polen.

De groei die een grote producent als Protix doormaakt is niet terug te zien bij kleine tot middelgrote producenten. Er spelen een aantal belangrijke uitdagingen voor deze bedrijven.

Europese regelgeving rond insectenteelt

Om de veiligheid van ons voedselsysteem te waarborgen heeft de Europese overheid beperkingen opgelegd met betrekking tot het gebruik van reststromen als voedselbron voor insecten¹⁰. Dit betekent in de praktijk dat alleen reststromen mogen worden toegepast die ook geschikt zijn als voer voor kippen of varkens. Deze reststromen zijn relatief duur en zorgt ervoor dat de toepassing van insecten in veevoer financieel niet interessant is. Bovendien heeft het voeren van reststromen aan insecten om veevoer te produceren geen milieuvoordelen als deze reststromen ook direct als veevoer inzetbaar zijn.

Schaalvergroting en concurrentie

Om in te kunnen spelen op de vraag vanuit de veevoersektor zijn, naast betaalbare en voedselveilige reststromen, ook schaalvergroting en automatisering nodig om kosteneffectief te produceren. Dit vergt grote investeringen vanuit ondernemers. Daar komt bij dat grondstoffen uit insecten concurreren met producten die nu veelal tegen lage prijzen, maar met een hoge milieupact, worden geproduceerd in het buitenland. Zolang klanten alleen sturen op prijs en de milieukosten buiten beschouwing laten zullen grondstoffen op basis van insecten niet kunnen concurreren met alternatieven.

³Bron: [Wageningen University & Research; insecten als voedsel en veevoer](#)

⁴Bron: [Susinchain](#)

⁵Bron: [IPIFF](#)

⁶Bron: [Network for Insect Knowledge](#)

⁷Bron: [Venik](#)

⁸Bron: [Protix Persbericht](#)

⁹Bron: [Protix persbericht](#)

¹⁰Bron: [Network for Insect Knowledge: Wet en regelgeving](#)

Kleinschalige initiatieven zijn kwetsbaar

Het lukt kleine- tot middelgrote telers vaak niet om goede afzet van hun producten te organiseren. Afzet voor humane consumptie is vaak afhankelijk van verkoop via webshops of lokale verkooppunten. Vaak lukt het daarmee niet een grote doelgroep te bereiken.

De grote variatie in teeltmethodes zorgt voor verschillen in volumes en productkwaliteit. Dit maakt het moeilijk om vanuit meerdere bedrijven een afzet te organiseren richting voedingsmiddelen of de pet food industrie.

Intensieve veehouderij mist perspectief

De intensieve veehouderij staat sterk onder druk vanuit Europese milieuwetgeving. Dit vertaalt zich nog beperkt naar een nationale visie en bijpassend beleid. Hierdoor zijn ondernemers uiterst terughoudend in het doen van nieuwe investeringen. De veevoerindustrie ziet dat op termijn de sector moet verduurzamen, maar ook hier missen de wettelijke kaders om tot actie over te gaan. Uitzonderingen hierin zijn partijen die zich specifiek richten op het verwaarden van reststromen en daarmee nieuwe veehouderijconcepten zoals Kipster¹¹ mogelijk maken.

Behoeftes

Naast bovengenoemde uitdagingen in de sector lopen de behoeftes vanuit de verschillende betrokken sterk uiteen op twee belangrijke thema's. Deze thema's worden hier nader toegelicht:

Regionaal versus wereldwijd

Kleine en middelgrote producenten, kwekers en voerleveranciers hebben een sterke regionale scope. Zij richten zich met name op de regionale markt en hebben de ambitie om met behulp van insectenteelt het regionale voedselsysteem te verduurzamen. Focus ligt hier op het verwaarden van regionaal beschikbare reststromen tot hoogwaardige eiwitten om zo een aanvulling of alternatief te kunnen bieden op de huidige intensieve veehouderij.

Vanuit de leveranciers voor teelttechnologie en grote insectenproducenten zien we juist een sterke internationale focus. Zij willen de forse investeringen die gedaan zijn in de ontwikkeling van teeltsystemen terugverdienen en kijken daarom vooral naar Azië, Afrika en Noord- en Zuid-Amerika. Deze markten hebben niet te maken met Europese wetgeving op het gebied van voedselveiligheid waardoor grootschalige insectenteelt kan worden ingezet voor de verwerking van reststromen die niet geschikt zijn als veevoer. Dit zorgt voor lagere productiekosten en daarmee hogere investeringen in de sector.

Praktische toepassingen versus kennisontwikkeling

De grote belangstelling in de insectenteelt heeft ervoor gezorgd dat er veel organisaties zijn die zich toelagen op het ontwikkelen en ontsluiten van kennis over de insectenteelt. Het primaire businessmodel van deze organisaties is het aantrekken van publieke en private investeringen die uiteindelijk ten goede komen aan de ontwikkeling van de sector.

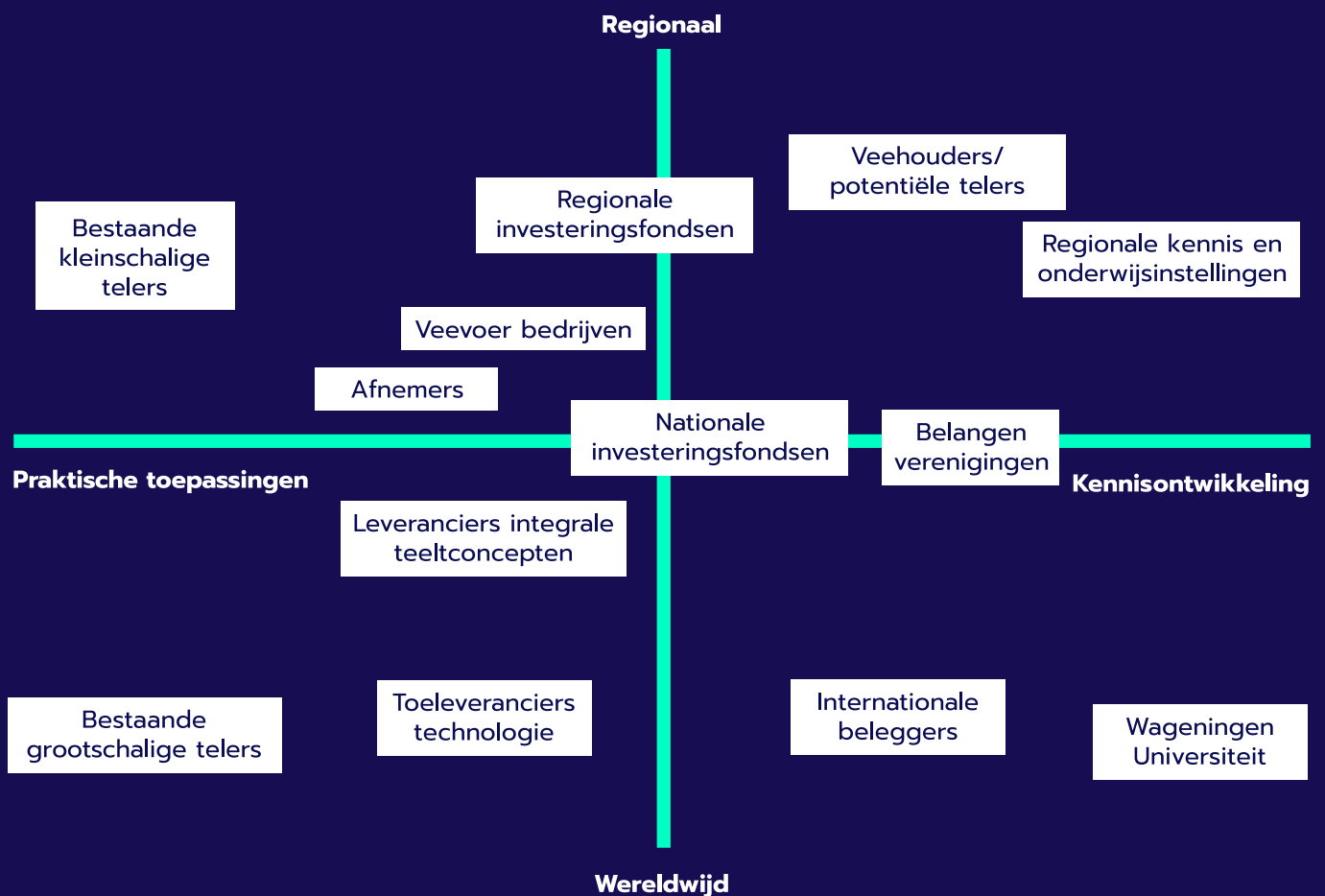
¹¹Bron: Kipster: Jaarverslag 2020

Insectentelers hebben als primair businessmodel het verkopen van insecten en frass en daarmee vooral behoefte aan praktische toepassingen, lokale grondstoffen en marktontwikkeling om business te genereren.

Daartussen zitten toeleveranciers die kennis over voeding, teelt, verwerking en praktijk bij elkaar brengen in de vorm van voedselsubstraten, teelttechnologie en -toepassingen in de verwerking van insecten in humane en dierlijke voeding. Samen met brancheverenigingen, overheden en investeerders hebben zij een belang om de sector te laten groeien.

Overzicht behoeftes

Door de thema's 'Regionaal versus Wereldwijd' en 'Praktische toepassingen versus Kennisontwikkeling' in een grafiek tegen elkaar af te zetten kan een visueel overzicht gemaakt worden van de behoeftes van de verschillende betrokken partijen. Hiermee kan worden geïdentificeerd waar het raakvlak tussen de verschillende partijen zit. De scenario's zijn vervolgens ontwikkeld om te onderzoeken in hoeverre dit raakvlak valt te vertalen naar een praktische uitvoering.



Afbeelding 2: overzicht van de behoeftes van de verschillende doelgroepen

Scenario's

Om te onderzoeken op welke manier de behoeftes van de verschillende partijen te vertalen zijn naar een praktische uitvoering zijn drie scenario's ontwikkeld. Deze scenario's laten drie verschillende manieren zien waarop de regionale insectenteelt kan worden versterkt. Door de scenario's met betrokkenen te bespreken krijgen we een beter inzicht in de manier waarop partijen concreet willen bijdragen aan de regionale ontwikkeling van de sector.

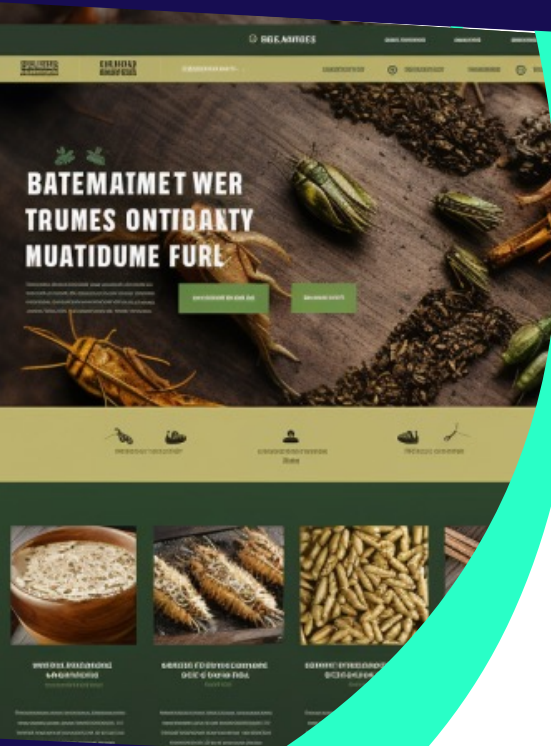


SCENARIO 1: INSECTENBOERDERIJ

Een kleinschalige praktijklocatie waar gewerkt wordt aan de ontwikkeling van een duurzaam, toekomstbestendig regionaal voedselsysteem.

Op de locatie kunnen regionale ondernemers leren hoe zij, binnen de kaders van huidige agrarische bestemmingen, om kunnen schakelen naar duurzame insectenteelt.

Ook wordt onderzocht hoe, op basis van regionale beschikbare reststromen en met afzet richting diervoeding, een financieel valide teeltconcept kan worden ontwikkeld.



SCENARIO 2: TELERSCOÖPERATIE

Door samen te werken kunnen kleine en middelgrote insectentelers afspraken maken met grote afnemers in de markt voor insecten in voeding voor vee-, vis-, huisdieren- of humane consumptie.

Coöperaties met een divers aanbod van insecten voor humane consumptie kunnen zo afspraken maken met groothandelaars. Coöperaties die zich focussen op een gestandaardiseerd teeltconcept, kunnen de productie van grote volumes met gelijke kwaliteit borgen waardoor de afzet richting pet food en de veevoerindustrie mogelijk wordt.

SCENARIO 3: INSECTNL

Door samen te werken kunnen toeleveranciers van teelttechnologie Nederland op de kaart zetten en zo wereldwijd lokale voedselsystemen verduurzamen.

Samen optrekken op het gebied van internationale marketing zorgt voor meer zichtbaarheid en kostenvoordelen, bij aanwezigheid op internationale beurzen en congressen.

Een gezamenlijke digitale en/of fysieke showroom of belevingscentrum maakt bovendien van Nederland een belangrijke bestemming voor internationale investeerders.



Hoewel de scenario's op verschillende manieren invulling geven aan de behoeftes van de betrokkenen, zien we toch dat scenario's elkaar niet uitsluiten, maar elkaar juist versterken. In het geval de telerscoöperatie en de insectenboerderij zien we zelfs dat er een sterke afhankelijkheid is. Een coöperatie is alleen mogelijk wanneer er een valide businessmodel bestaat.

Zoals verwacht is er vanuit partijen met een regionale scope veel draagvlak voor de ontwikkeling van een praktijklocatie zoals de Insectenboerderij. De ontwikkeling van een valide businessmodel voor de insectenteelt binnen de regionale context en de bestaande wetgeving is essentieel voor het ontwikkelen van de sector. Opvallend is dat veel leveranciers van teelttechnologie dit initiatief ook ondersteunen. Op deze manier kunnen zij regionaal ervaring in de markt op doen en praktijktoepassingen tonen aan potentiële klanten en investeerders.

Een samenwerking zoals genoemd in scenario 3: InsectNL, wordt breed gedragen door leveranciers van teelttechnologie. In de praktijk weten partijen elkaar al te vinden en trekken ze internationaal samen op. Daarmee is het de vraag in hoeverre er vanuit Insect Valley Europe ondersteuning nodig is in de verdere ontwikkeling.

Belangrijk inzicht vanuit de scenario's is de gezamenlijke behoefte voor de ontwikkeling van een fysieke locatie waar technologie kan worden gedemonstreerd aan internationale investeerders en waar toegepast onderzoek kan worden uitgevoerd naar de rol van insectenteelt in het regionale voedselsysteem.



Aanbevelingen

Vanuit de gesprekken en de conclusies worden drie aanbevelingen gedaan met betrekking tot de verdere ontwikkeling van de insectenteelt in de regio.

Ontwikkelprogramma duurzame insectenteelt

Vanuit de regio is er een sterke behoefte aan een economisch valide insectenteeltconcept. Partijen hebben een gezamenlijk belang om vanuit de regionale context een innovatieprogramma te ontwikkelen om te onderzoeken onder welke voorwaarden de insectenteelt sector een aanvulling of alternatief kan zijn op de huidige intensieve veehouderij. Hierbij kan optimaal gebruik gemaakt worden van aanwezige kennis van de insectenteelt, de sterke maakindustrie en de aanwezige infrastructuur voor intensieve veehouderij.

Samenwerking technologieleveranciers

Nederland is koploper op het gebied van innovatie in de insectenteelt. De combinatie van teeltkennis en technisch vernuft zorgt ervoor dat er een aantal wereldwijde spelers op het gebied van insectenteelttechnologie zijn opgestaan. De ontwikkeling van grootschalige teeltfaciliteiten vindt echter, door beperkingen vanuit Europese regelgeving, vooral buiten Europa plaats. Het is daarom van belang voor leveranciers van teeltsystemen om samen te werken om internationale investeerders naar Nederland te trekken.

Ontwikkeling praktijklocatie insectenteelt

Vanuit alle partijen is er behoefte aan een praktijklocatie en belevingscentrum met faciliteiten voor toegepast onderzoek naar insectenteelt en verwerking. Een dergelijke locatie kan onderzoek, innovatie en kennisdeling op het gebied van insectenteelt faciliteren. Er is een moderne teelt- en verwerkingsfaciliteit waar (internationale) bezoekers een beeld krijgen van de huidige ontwikkeling van de technologie. Daarnaast vindt er onderzoek plaats naar valide (financieel en duurzaam) teeltconcepten voor de regio. De rol van Insect Valley Europe is daarmee primair het onderzoeken van de financiële haalbaarheid van een dergelijke locatie in de vorm van een exploitatieplan. Een gezamenlijke investering vanuit publieke middelen om de eiwittransitie te versnellen en private investeringen in een belevingscentrum moeten leiden tot een economisch valide exploitatieplan voor een praktijklocatie. Primaire inkomsten kunnen komen daarbij uit subsidieprojecten m.b.t. praktijkonderzoek, verhuur van de locatie voor klantdemonstraties en -trainingen en contributies vanuit het partnernetwerk.

Opmerkingen

Bluehub heeft getracht het onderzoek zo zorgvuldig mogelijk uit te voeren en hierbij een goede afspiegeling te geven van de markt met als focusgebied Zuidoost-Nederland. We zijn ons ervan bewust dat we niet met alle partijen hebben kunnen spreken. Toch vertrouwen we er op dat we een realistisch beeld van de markt hebben kunnen geven. Mochten vragen of opmerkingen zijn naar aanleiding van deze rapportage dan kunt u contact opnemen met Bluehub via info@Bluehub.nl

Deze rapportage is tot stand gekomen met medewerking van de volgende partijen:

Uitvoerder



Opdrachtgever



Deelnemers interviews



BLUEHUB

GROWING YOUR INNOVATION

Bluehub is een marketingbureau gericht op het adviseren en ontzorgen van innovatieve en purpose-driven ondernemingen die inspelen op de commerciële kansen die de vierde industriële revolutie hen biedt.

Impact maken met succesvolle innovaties

Bluehub is regisseur, verbinder en enabler voor bedrijven en ondernemers om met hen nieuwe, duurzame ideeën, producten en diensten te ontwikkelen, te lanceren en op te schalen. Daarmee willen wij het welzijn van mensen, een positieve impact op het milieu en leefomgeving alsmede waarde voor aandeelhouders en medewerkers realiseren.

Hulp nodig?

Bluehub is constant op zoek naar nieuwe trends en marktpotentieel om nét dat stapje meer te zetten voor onze klanten. We helpen graag om ook jouw innovatie te laten groeien. Kom een bakkie doen met onze innovatie-experts, dan lichten we graag toe wat we voor jou kunnen betekenen!

**Bart
Verlegh**



**Business
Development Manager**
bart@bluehub.nl
+31 (0)6 23 24 24 40

**Martine van
de Mortel**



**Marketing &
Communicatie**
martine@bluehub.nl
+31 (0)6 89 97 33 75

**Lars
Hennissen**



**Business
Developer**
lars@bluehub.nl
+31 (0)6 89 97 33 74

**Willem
van Hoof**



**Business
Development Manager**
willem@bluehub.nl
+31 (0)6 89 97 33 77

