

Sjaak Langeslag:

# ‘Onderzoek moet betrouwbaar blijven’

• TEKST : ARIE DWARSWAARD  
• FOTO : RENE FAAS

**Voor de bloembollensector kan de balans over 2006 worden opgemaakt. Wat kenmerkte dit jaar? Ziek en zeer, nieuwe markten en nieuwe virussen, maar ook lastige landen en soms wat duurdere bollen. Vanuit de teelt blikt voorzitter Sjaak Langeslag van de KAVB terug op een bewogen jaar, dat sinds lang weer een scheiding kende in vakheffingsuitgaven van teelt en handel.**

Met het einde van het jaar in zicht is er voor KAVB-voorzitter Sjaak Langeslag nog veel te vergaderen, bespreken en overleggen. De dag voor het gesprek zijn de handtekeningen gezet onder een samenwerkingsovereenkomst tussen de KAVB en de LTO-organisaties. Een afsluiting van een hectische periode waarin de KAVB vanaf het begin duidelijk maakte geen behoefte te hebben aan volledig opgaan in LTO, maar wel op basis van goede afspraken te willen samenwerken. Die inzet is in ieder geval in 2006 beloofd.

## TEELT: WEER ALS ZORGENKIND

Voor de bloembollenteelt zal 2006 de boeken ingaan als een jaar dat lang koud bleef, en plotseling omsloeg in heel lang heel warm weer, daarna weer gevolgd door veel neerslag in augustus en een lange, warme herfst. Voor een volgrondsteelt zijn dergelijke omstandigheden van grote invloed op opbrengst en kwaliteit. Langeslag is daar duidelijk in. “Het weer heeft zeker bijgedragen aan problemen als zuur, Erwinia en bolrot.” Bij tulp is de krimp in het areaal nog onvoldoende geweest om een betere prijs te maken. Langeslag hoopt dat komend seizoen de krimp verder doorzet, en heeft daar ook al wat geluiden over gehoord. Wat de lelie betreft is het groeiend aanbod van buitenlandse bollen van invloed op de prijs van Nederlandse bollen. “Nederlandse telers zullen zich dus moeten beraden op hun sortiment, anders blijven de prijzen voor Aziaten en Oriëntals onder druk staan.” De ontwikkelingen in de tulpenbroei vindt Lange-

slag positief. “De prijzen zijn afgelopen seizoen heel redelijk geweest, en dat vertaalt zich in een verdere groei in met name West-Friesland van de bedrijven. Dat is goed, dat betekent een steeds grotere klant die op professionele wijze bollen gebruikt. Wat de binnenlandse leliebroei betreft, die kan wel een stimulans gebruiken. Dat kan ook helpen om het fytosanitaire probleem met bijvoorbeeld China op te lossen. Laat de bollen hier blijven om te broeien en de bloemen naar China gaan. Dat vraagt wel innovatie op het gebied van transport en houdbaarheid.” De nieuwe vormen van bemiddelen zijn met interesse door de KAVB gevolgd. Langeslag vindt het nog wat vroeg voor een goede beeldvorming. “Er is nu voor de teler een overaanbod, en we verwachten dat het niet allemaal blijftjes zullen zijn. Het zal vooral gaan om de toegevoegde waarde die men biedt voor de teler.”

## PROMOTIE: SAMENWERKING

Van de bijna 8 miljoen euro vakheffing die teelt en broeierij aan bollenheffing bijeenbrengen gaat zo'n 2 miljoen euro naar promotie. Een groot deel daarvan is bestemd voor het IBC. “We voegen geld van ons en van de handel bijeen om samen promotie te doen. Daarnaast leggen we onze eigen accenten, zoals extra nadruk op zomerbollen, maar ook op deelname aan buitenlandse beurzen. Wij vinden het belangrijk dat buitenlandse broeiers onafhankelijke informatie over het Nederlandse kwaliteitsproduct kunnen krijgen. Goede bloemen, dat heeft een positief effect op onze afzet. En verder vinden we promotie voor Nederlandse bolbloemen belangrijk, omdat ook

onze leden-broeiers een deel vakheffing opbrengen. Daarvoor werken we samen met Bloemenbureau Holland. We hebben ook het initiatief genomen tot een aantal projecten waarin minimaal twee schakels uit de keten geld investeren om, gesteund door collectief geld en expertise, een product te promoten.” Om tot een goede afweging te komen van het te besteden geld is door de KAVB een aantal gewasgerichte ketengroepen opgericht. Ze bestaan inmiddels voor tulp, narcis en hyacint, en voor lelie zal er binnenkort één volgen. Deze ketengroepen adviseren over de besteding van collectief geld voor de promotie. Een plezierig neveneffect dat Langeslag bij de deelnemende telers signaleert, is een groeiende interesse in de afzet. “Ik merk dat leden gaan nadenken over de markt. Daar is een kentering gaande. Ook binnen het project ‘Leren Innoveren’ zien we dat overigens. Deze vorm van ketenintensivering komt de hele sector ten goede. De keten wordt daardoor hechter.”

## KWALITEIT: BEWUSTERE KWEKER

In 2006 besteedde de teelt collectief 3,3 miljoen euro aan kwaliteit, ofwel de Bloembollenkeuringsdienst. Volgend jaar zal dat bedrag lager zijn. De reden is helder: op 13 november besloot het BKD-bestuur tot de instelling van basis- en pluskeuring. De basiskeuring komt uit de vakheffing, de pluskeuring is voor rekening van de teler. Langeslag is tevreden met het besluit. “Wij vinden dit een goede ontwikkeling. Het heeft wel wat discussie gekost voordat iedereen inzag welke voordelen deze nieuwe opzet

biedt. Nu het een feit is zie je al direct effecten ervan. Een aantal telers ziet heel bewust af van pluskeuring, terwijl andere telers daar juist bewust wel voor kiezen. En de handel is actief op zoek naar partijen die geschikt zijn voor Japan. Voor hen is aan de tijd van tafeltje dek je een einde gekomen. Nu is Klasse I Japan iets met meer kosten, maar ook met meer waarde. Hopelijk levert het een betere prijs op. De eerste voortekenen zijn overigens goed.” Door de nieuwe werkwijze zal de bijdrage vanuit de vakheffing sterk afnemen. Betekent dat ook een lagere vakheffing? “We hebben daarover stevig gesproken in ons hoofdbestuur. We beseffen dat door het neerleggen van een rekening bij de kwekerij een verlaging gewenst is. Maar we zijn daar wel voorzichtig in, want we weten nog niet welke directe inkomsten de BKD uiteindelijk zal hebben. Daarnaast hebben we als hoofdbestuur ook vastgesteld dat er op het terrein van kennisontwikkeling en kennisoverdracht nog wel een paar slagen te maken zijn, en dat kost geld. In de komende algemene ledenvergadering komen we met een voorstel over verlaging van de vakheffing.” De discussie die het afgelopen jaar enkele malen is gevoerd over een samengaan van NAK-Tuinbouw en BKD heeft Langeslag wel gevolgd, maar doet het hart niet sneller kloppen. “Ik ben voor het behalen van efficiency via samenwerking en optimalisatie waar dat nodig is. Ik ben geen voorstander van een fusie om alleen maar groter te zijn. Ik heb te vaak gezien dat door toename in grootte ook sprake is van toename in bureaucratie en afname van de binding met diegenen waarvoor je werkt. Het woord van huidig SER-voorzitter Rinnooy Kan is mij dan ook lief. ‘Samenwerking is een middel, geen doel’. Ik denk dat hij dat goed heeft geformuleerd. En vanuit de teeltbedrijven gezien is het maar de vraag of de NAK-Tuinbouw wel de meest logische partner is voor de BKD.”

## ONDERZOEK: LOF VOOR PPO

Als er één onderdeel is dat de afgelopen



Sjaak Langeslag: “We zien dat telers meer gaan nadenken over de markt. Daardoor wordt de keten hechter, en dat is goed”

jaren flink heeft moeten inleveren op collectief geld, dan is het wel het onderzoek. Ging er enkele jaren geleden nog bijna 4 miljoen euro naar PPO en Proeftuin Zwaagdijk, in 2006 was dit ruim 2 miljoen euro. Tegelijkertijd nam ook de bijdrage van diverse ministeries aan projecten af. Met name voor PPO betekende dit een aantal lastige jaren. De KAVB-voorzitter realiseert zich dat terdege. “Ik maak dan ook graag een compliment aan directeur Ernst van den Ende. Hij is er in geslaagd om drie aparte units van PPO, te weten bollen, fruit en bomen/vaste planten, in elkaar te vlechten. Alledrie waren richting de grens van bestaanszekerheid aan het gaan, en nu ze zijn samengevoegd gaat het erg goed. Daarnaast is PPO onder zijn leiding heel goed de markt op gegaan, waardoor de overheadkosten veel breder zijn verspreid en relevante expertise behouden kon worden.” In PPO en Proeftuin Zwaagdijk heeft de sector twee goede onderzoeksinstellingen, vindt Langeslag. Hij vindt het jammer dat er nog steeds sprake is van onderlinde competentie. “Dat levert wrijvingsverliezen op, en dat is niet goed voor de sector. Dat vraagt nog een omslag.” In 2006 is de nadruk gelegd op onder-

zoek aan ziek en zeer, mineralen, Zantedeschia en energie. De wijze waarop voorstellen beoordeeld worden vindt Langeslag goed. “Het is een zeer goed functionerende structuur. Het PT is het loket van binnenkomst, de KAVB-productgroepen geven een deskundig advies, en de Stichting Bloembollenonderzoek neemt een besluit, dat in Sectorcommissie en PT-bestuur wordt geformaliseerd. We kunnen daardoor zeer kort draaien en houden een goed overzicht.” Over de kwaliteit van het onderzoek heeft Langeslag wel wat zorgen. “Wij bespeuren bij resultaten dat het spreekwoord ‘Wiens brood men eet, diens woord men spreekt’ meer aan de orde is. Onderzoekers staan nogal eens voor het dilemma om alle gegevens of een gewenste selectie daaruit te geven. Dat is een helling vlak. Als KAVB hebben wij ervoor te zorgen dat als wij een onderzoeksopdracht uitzetten we ook het juiste antwoord krijgen. We willen een bijdrage aan een oplossing voor een probleem waar een ondernemer mee zit. Betrouwbaar onderzoek is daarvoor een voorwaarde.”

## RESPECT OF OPLEGGEN

De splitsing in de vakheffing heeft de verhoudingen tussen de organisaties er niet beter opgemaakt. Langeslag draait het liever om. “De splitsing in de vakheffing is een gevolg van andere verhoudingen tussen de organisaties van telers en handelaren. Wat wij merken is dat de handel wezenlijk anders dan de kwekerij denkt over wat collectief moet en wat niet. En dat is leidend voor de organisaties. Dat is niet erg, mits je dat maar van elkaar accepteert. Het aan de ander willen opleggen van het eigen gedachtegoed is niet de basis voor samenwerking. Wij zien de ontwikkeling bij handelsbedrijven in grootschaligheid die niet te keren is. Bij de kwekerij gaat dat proces aanmerkelijk trager. Dat geeft een andere visie op collectiviteitsdenken. Als je vanuit dat gegeven en met dat respect de samenwerking zoekt, dan kan die zeker slagen. Het doel, een sterkere sector, is het zeker waard.”