

Leren van de collega's



FOTO'S: TON VAN DEN BORN

In studie- en excursieclubs komen groene ondernemers die met dezelfde dingen bezig zijn bij elkaar. Dezelfde bedrijfstak, hetzelfde product, dezelfde dagelijkse problemen. Ze kijken bij elkaar in de keuken – ‘hoe doe jij dat nu?’ – en laten zich soms deskundig adviseren.

Een paar kilometer buiten Waddinxveen komen rond half 9 in de ochtend zes paprikatelers aan. We staan voor de kas van een van hen, André Kaashoek. De paprikakwekerij

van Kaashoek is met 18.000 m² (bijna twee hectare) een gemiddeld bedrijf. Terwijl achter in de kas paprika's worden geoogst, geeft André zijn collega's schrijfmateriaal en gaat ze voor naar de dichte rijen paprikaplanten. “Wat vinden jullie ervan? Hangt er genoeg aan?”

◀ **Bram Paul Verbeek, groepsleider van de excursieclub, beoordeelt groei en zetting van de paprika's van zijn collega**

Deze excursiegroep wisselt gegevens uit per e-mail en komt elke twee weken bij elkaar. De leden bekijken zetting en groei bij hun collega's; ze



▲ *Bespreking van aanpak en resultaten, (midden: Bram Paul Verbeek en links: Jorg van der Wilt)*

beoordelen de temperatuurinstellingen, luchtvochtigheid, de knoppen, de bloem, de grootte van de paprika's en de kleur. Ze noteren hun bevindingen en geven dat terug, in dit geval aan André. "Ik zou het klimaat een beetje groeizaam houden nu", merkt een van hen op. Dat betekent een wat hogere temperatuur, tot maximaal 26 of 27 graden.

Tijdens de excursie wordt er gepraat over overlast van rupsen, luizen en trips, over gebruik van bestrijdingsmiddelen en over de oogst en het prijsniveau. "De prijs kan soms in een paar dagen halveren", zegt een van de telers. "Maar andersom gaat meestal niet zo snel", grijnst hij. Het is toch wel goed te doen in de paprika's, vertelt een ander.

"Zit ik op de goede lijn?" verklaart Bram Paul Verbeek, groepsleider van deze excursiegroep. "Dat kun je van deze excursies opsteken. Hoe zit ik met mijn temperatuur? Waarom groeit het bij de collega's beter of harder? Wat doen zij eigenlijk? Als ik op zo'n ochtend één ding leer, ben ik al tevreden." Rondkijken bij de collega's leidt zo tot bevestiging en soms tot aanpassing.

Achter elkaar rijden de telers vervolgens naar de kas van Jorg van der Wilt. Jorg vertelt dat hij havo en heao heeft

gedaan. Plus nog wat cursussen over bijvoorbeeld bemesting. Ook bij hem wordt flink geoogst. De drukke tijd is april, mei en vervolgens september, oktober, perioden dat het aanbod scholieren minder is dan in de zomervakantie. Het tekort wordt dan aangevuld met uitzendkrachten.

"De vruchten vind ik wat rood", merkt een collega op. "Die moeten eraf." "Heb je last van rupsen?" vraagt een ander. "Hoe bestrijd je ze eigenlijk?"

Openheid

Deze excursiegroep is opgezet vanuit LTO Nederland. Er zijn zo clubs voor verschillende gewassen en in verschillende regio's. Ze kijken dan bij elkaar naar het product, informeren elkaar eventueel over andere methoden, technologische vernieuwingen en alternatieve middelen. Hoe werkt het? Wat is het effect? Wat zijn de kosten? Groepsleiders zoals Bram Paul Verbeek overleggen geregeld, bijvoorbeeld elke twee maanden, over de aanpak en organisatie van de excursiegroep.

Het gezamenlijk belang is een goede prijs voor het product. Individueel belang zit in een goede productie: hoe maak je de opbrengst optimaal? Stu-

diegroepen worden daarom in de tuinbouw vaak opgezet voor hetzelfde gewas, zelfde ras en vaak ook nog dezelfde afzetorganisatie.

Maar leden zijn ook concurrenten. Wat kun je dan aan elkaar hebben en in hoeverre kun je je inzetten voor het gezamenlijk belang? Of het werkt is afhankelijk van de belangen en het vertrouwen dat de telers in elkaar stellen. Wil je goed meedraaien, dan is wel enige inzet en openheid nodig. Hoe stel jij je machines af? Hoe kom je aan je personeel? Wat doe je aan bestrijding? Wat zijn de voordelen van de technologische vernieuwing die je hebt toegepast?

Uniek

De meeste Nederlandse telers van snijbloemen, potplanten, bolbloemen, glas- en vollegrondsgroente (totaal ruim 8000) zijn lid van een regionale LTO-organisatie. Via deze LTO-organisatie zijn ze automatisch ook aangesloten bij LTO Groeiservice. Groeiservice wil telers helpen hun kennis over teelt, bedrijfsvoering en afzet te vergroten. Ze begeleidt regionale gewaswerkgroepen en landelijke gewascommissies, ze organiseert informatiebijeenkomsten over bedrijfsvoering en →



◀ *De excursieclub in de kas van Jorg van der Wilt: 'Wat vinden jullie ervan?'*

ondernemerschap en ook allerlei cursussen. Ze regelen van alles voor telersverenigingen, studie- en excursieclubs: administratieve zaken, commerciële deskundigheid en faciliteiten, zoals aanvoerprognoses en bedrijfsvergelijking.

Volgens Tiny Aerts, behalve vice-voorzitter van de afdeling voor glasgroente ook komkommerteler, gaat het om een uniek initiatief. Het netwerk in de glastuinbouw, onder de vlag van LTO, is volgens hem het enige dat zo goed georganiseerd is. "Met gewasbeschermers, allerlei deskundigen en een eigen cursusaanbod." Aerts zelf doet aan belangenbehartiging voor deze ondernemers. Hij komt regelmatig bij de politiek, vertelt hij. "Via dit spoor kan een collega-tuinder aan de basis daar heel snel zijn stem laten horen." De studie- en excursieclubs bestaan al sinds 1965, "maar", zegt Kees van Beek, sectormanager glasgroente bij LTO Groeiservice, "de eerste de beste tuinder kan u er meer over vertellen". Bijvoorbeeld Han van der Helm, komkommerteler. Hij is groepsleider van een heel intensieve excursieclub. Met acht collega-komkommertelers gaan ze wekelijks op pad. Van die collega's krijgt hij cijfers toegemailed (opbrengsten, verwarmingstempera-

tuur, gasverbruik) en dat gebruikt hij ter voorbereiding van de excursies.

Concurrent

Studieclubs zijn in verschillende sectoren anders. Ze zijn er behalve in de tuinbouw ook wel in de groenvoorziening en de veehouderij. Soms worden er tijdelijk studiegroepen ingesteld, bijvoorbeeld voor omschakeling op biologische landbouw, maar meestal is de tijdsduur onbepaald. In de meer technologische tuinbouw zijn ze meestal intensiever, maar gemeenschappelijk kenmerk is dat ze voortkomen uit een lidmaatschap van een branchevereniging. Collega-ondernemers komen misschien wel eens bij elkaar over de vloer, maar spontane opzet van een ondernemersclubje ligt niet voor de hand.

Zo zijn er bijvoorbeeld studieclubs onder de Vereniging van hoveniers en groenvoorzieners (VHG). Voor boomverzorgers en groenvoorzieners worden vooral landelijke bijeenkomsten georganiseerd, een paar keer per jaar. De hoveniers doen het per regio. Het fenomeen van studieclubs bestaat er, schat Jan Bent, secretaris van de afdeling Achterhoek van de VHG, een jaar

Paprika

De paprika, familie van tomaat en aubergine, werd eind 16e eeuw uit Latijns-Amerika geïntroduceerd in Europa, met name de landen rond de Middellandse Zee en vooral ook de Balkan. In Hongarije, Turkije, Spanje, Bulgarije, Griekenland worden nog veel paprika's geteeld.

Je heb ze in verschillende kleuren. De groene en paarse met een wat scherpere smaak, en rode, gele, witte en oranje variëteiten die eerder zoet smaken. De groene paprika is eigenlijk een onrijpe vrucht die bij volledige rijpheid rood kleurt. De rode bevatten twee keer zoveel vitamine c.

In de Nederlandse kassen wordt paprika geteeld op een totale oppervlakte van 1.800 tot 2.000 hectare, vooral de rode. Voor de teelt is zetting van belang. Dat wil zeggen: hoe ontwikkelt de bloem zich tot een vrucht? Temperatuur (van mat en de ruimte), luchtvochtigheid, watertoevoer, CO₂-gift, licht. Dat zijn allemaal bepalende factoren.

of zes, zeven, met name in de afdeling Midden-Nederland. In zijn regio worden ze binnenkort opgezet, een paar groepen van 8 tot 12 hoveniers. Daarvoor zouden de ondernemers drie of vier keer in een winterseizoen bij elkaar komen.

In de studiegroepen worden vaak deskundige sprekers uitgenodigd om iets te vertellen over bijvoorbeeld loonrekeningen of de aanleg van vijvers. Bedoeling is in de Achterhoek ook om te verdiepen in organisatorische zaken: hoe pak jij dat aan? Hoe doe je dit? Wil je 'openheid', zegt Bent, dan moet je daar rekening mee houden bij de opzet. "Het praat makkelijker met een hovenier die van 30 of 40 km wegkomt, dan met een hovenier van om de hoek. Dat is toch een directe concurrent."

Omschakelen

Maria van Boxtel, een van de adviseurs van het Wagenings bureau Land & Co (maatschap van vier zelfstandige ondernemers), heeft een paar jaar geleden studiecubs over biologische landbouw begeleid. Dat waren enerzijds programma's om gangbare boeren bij te praten en anderzijds om de biologische

landbouw in een bepaalde sector en regio te versterken. Er kwamen dus ook twee soorten studiecubs uit voort: studiegroepen van gangbare boeren die nog moesten omschakelen en studiecubs van boeren die al omschakeld waren.

De omschakelingscursussen waren vanuit het NAJK opgezet. Het betrof een grootschalig project om jonge boeren in contact te brengen met biologische landbouw. De groepen werden door DLV, door de mensen van Land & Co, of op een andere manier samengebracht. Ze kwamen dan een keer of zes bij elkaar.

Er werd samengewerkt met onderwijs, vertelt Van Boxtel. Ze voerde de begeleiding in Groningen uit met een docent akkerbouw van AOC Terra en in Zuid-Holland, met een docent van het Wellantcollege.

De begeleiding van studiecubs is gestopt. Haar laatste activiteiten op dit gebied waren kadertrainingen aan mensen van LTO of NAJK opdat ze zelfstandig dit soort groepen kunnen begeleiden. Subsidiegevers, zoals hier LTO, hebben liever zelf de contacten met de boeren, vertelt Maria van Boxtel. "De kennis die wordt overgedragen opdat zij dat weer overdragen, raakt wel verdund", zegt ze, maar ver-

der vindt ze het een goede zaak. "Het is goed dat dit in de regio wordt opgepakt."

Bevestiging

Leren van en samen met je collega's. Het is een optie voor groene ondernemers, of ze nu zijn opgeleid in het groen onderwijs of niet. Je zou het een vorm van leven lang leren kunnen noemen, erkent Jan Bent van de VHG. "Het is toch een manier om bij te blijven."

Er zijn natuurlijk verschillende manieren om de ontwikkelingen te volgen. Cursussen volgen is een mogelijkheid, vakbladen lezen, gespecialiseerde vakbeurzen bezoeken, een bedrijfsvoortlichter langs laten komen. Maar je kunt zeker ook met collega's nieuwe ontwikkelingen en ervaringen bespreken. Of simpelweg de ontwikkeling van het gewas en de factoren die daar van invloed op zijn. Wat meer zekerheid over je ondernemerschap en bevestiging van de aanpak is dan al een prettig resultaat. Bijvoorbeeld voor de paprikaweekers rondom Waddinxveen. ∞

Ton van den Born