

Slechts vernieuwing kan behouden, achter raakt wie stil blijft staan

Volop glastuinbouw in MKB Innovatie top 100



Aad Jonker (links) en Wim Dingemans (met zijn vrouw) behaalden bij de MKB Innovatie top 100 niet de eerste plaatsen, maar hun uitverkiezing is in ieder geval een felicitatie waard.

Vier bedrijven uit de glastuinbouw hebben dit jaar een stek in de MKB Innovatie top 100 weten te bemachtigen. Daarnaast staan er nog drie aan de sector gerelateerde bedrijven in. Koen Knol en Jan Smit van Syntens, innovatienetwerk voor ondernemers, vinden het een mooi resultaat. “Innovatie staat hoog in het vaandel van de sector. En dat is goed.”

TEKST: GERBEN STOLK/PLUMATEKST

BEELD: TOTALLY EYE PHOTOGRAPHY

Paradoxaal genoeg kan anno 2008 het belang van vernieuwing nog steeds treffend worden geïllustreerd met formuleringen uit de negentiende eeuw. Afzonderlijk van elkaar citeren Koen Knol en Jan Smit, beiden innovatieadviseur van Syntens, twee grote geesten uit die tijd. “Slechts vernieuwing kan behouden, achter raakt wie stil blijft staan”, herhaalt Smit de schrijver Potgieter. “Degene die zich het best weet aan te passen aan veranderende omstandigheden, zal overleven. De ander gaat ter ziele”, paraphraseert Knol de natuuronderzoeker Darwin. “Innoveren is dus overleven.”

Meest innovatieve ondernemer

De jaarlijkse verkiezing van de meest innovatieve ondernemer is een geza-

menlijk initiatief van Syntens, Octrooi Centrum Nederland en bizz, het vakblad voor ondernemers. Eind vorige maand werd de MKB Innovatie top 100 bekendgemaakt. Drie bedrijven uit de glastuinbouw zijn doorgedrongen tot het selecte gezelschap.

Het gaat om rozenkweker Porta Nova, paprikateler VOF Dingemans Vierpolders, BijO Logische Groenten, potplantenkwekerij PJ Kooij en Zn en tot slot producent van potten met onder meer tulpen, hyacinten, narcissen en krokussen J.M. van Steijn & Zn.

Verder is er plaats voor twee ondernemingen die de glastuinbouw van dienst zijn: schimmelbestrijder Clean Greens en toeleverancier voor de professionele land- en tuinbouw Mertens.

Toegevoegde waarde creëren

Knol, landelijk projectleider food & agri: “Deze bedrijven hebben op hun eigen wijze ingespeeld op belangrijke ontwikkelingen in de glastuinbouw. In Nederland hebben we te maken met relatief hoge arbeid- en energiekosten. De concurrentie uit het buitenland neemt toe. Denk aan goedkopere sierteelt in Afrika, denk aan de kostentechnisch gunstige groenteproductie in Oost Europa. Verder wordt de glastuinbouw bij ons nog steeds geconfronteerd met de macht van de retail. Tot slot zien we bederf van producten optreden in de keten. Als je de afzet niet strak organiseert, gaat er veel verloren.” Welke innovatiekansen herkent hij binnen deze omstandigheden? “De Nederlandse glastuinbouw moet toegevoegde waarde creëren. Onze kosten zijn hoog, dus is het in elk geval zaak méér te bieden dan andere landen. Denk aan nieuwe verpakkingen, presentatiewijzen, product-marktcombinaties en afzetkanalen. Van groot belang is de ontwikkeling van nicheproducten: producten met exclusieve eigenschappen voor een specifieke doelgroep. Als je niet in staat bent met nieuwe producten in te spelen op de ontwikkelingen, droogt de orderportefeuille op.”

Smit lanceert in dit opzicht de term ‘voorwaarts integreren’. “Een ondernemer die nu primair produceert voor de bulk, kan kansen grijpen door te transformeren tot een partij die heel bewust iets op de markt zet of láát zetten wat overeenkomt met de behoeften van een bepaalde afnemer. De primaire producent wordt dan een productbedrijf.”

Geen fossiele brandstof

Knol hamert op kostenreductie. “Het is een kwestie van optimaal produceren. Aan de ene kant moet je de kwaliteit van je producten op een goed niveau houden, anderzijds is het belangrijk omlaag te gaan met je kosten. Routinehandelingen kunnen bijvoorbeeld worden vervangen door robots of mobiele teelt. De teelttafel wint ook aan belang. Medewerkers gaan niet meer de kas in, maar bevinden zich op een centraal punt waar de arbeid naar

Vervolg op
pagina 91

Volop glastuinbouw in MKB Innovatie top 100

Vervolg van
pagina 89

hén toekomt. Een prachtvoorbeeld van kostenreductie vind je bij Porta Nova. Daar hebben ze een revolutionaire semi-gesloten kas van 6,4 hectare die geen fossiele brandstof nodig heeft. Dat is ook goed voor het imago van de sector. De energieslurpende kas is vervangen door een geheel dat juist energie gaat leveren.”

Een-tweetjes

Smit benadrukt de essentie van een-tweetjes tussen glastuinbouw en andere sectoren. “Je ziet de branche grotere stappen maken zodra innovaties worden nagestreefd in samenwerking met organisaties buiten de eigen sector. Op het moment dat twee werelden met elkaar in aanraking komen, ontstaan vaak mooie dingen.”

Knol vult aan: “Kijk naar Porta Nova. Dat bedrijf heeft voor zijn semi-gesloten kas een beroep gedaan op technieken uit de lucht- en ruimtevaart. Kwekerij VOF Dingemans Vierpolders is ook een mooi voorbeeld. Die creëerde een nieuw product, de fruitige en smaakvolle paprika. Daarvoor is een samenwerking aangegaan met onder meer een veredelingsbedrijf,

MORE. Alle schakels in de keten zijn erbij betrokken. Dankzij goede communicatie ligt het product in de juiste aantallen in de schappen op het moment dat de smaak en de versheid optimaal zijn.”

Transsectorale samenwerking

Smit benadrukt dat transsectorale samenwerking een belangrijke innovatiemotor is, zowel qua technologie, qua product als qua markt. “Het kan leiden tot een knalharde octrooiuitdaging en een daverende winstverbetering. Zaken die binnen afzonderlijke sectoren vanzelfsprekend zijn, kunnen iets heel nieuws tot gevolg hebben wanneer je ze met elkaar combineert.” Tot zijn spijt zit er wel een addertje onder het gras. “Als iets in een bepaalde sector heel normaal is, blijken subsidiegevers het vaak niet te erkennen als innovatieve stap. Dit is niet nieuw, luidt dan de redenering. Men ziet niet in dat het juist heel erg nieuw is als je het verbindt met dingen die vanzelfsprekend zijn in andere sectoren.”

Internationalisering

Syntens stelt dat drie thema's essentieel zijn voor innovatie: ondernemerschap,



Porto Nova (op de foto Leon Dukker) scoort bij deze verkiezing hoog met de semi-gesloten kas.

internationalisering. Over het laatste aspect zegt Smit: “Voor bedrijven die nu twintig procent van hun producten exporteren, is het een uitdaging dat percentage te verviervoudigen. Alleen dán zal de sector internationaal een partij mee kunnen blijven spelen. Geen gemakkelijke opgave, want het nationale areaal zal ongeveer in de orde van grootte blijven van 10.000 hectare kas.” Hoe we het toch voor elkaar kunnen krijgen? “Toeleveranciers zullen zich meer moeten specialiseren en de sector zelf doet er goed aan te beseffen dat wat bij ons sinds de jaren zeventig bekende kost is, wél nieuw kan zijn voor het buitenland.”

De MKB Innovatie top 100 telt drie bedrijven uit de glastuinbouw en twee direct gerelateerd aan de sector. Syntens, innovatienetwerk voor ondernemers, onderscheidt de volgende innovatiethema's: ondernemerschap, productontwikkeling, samenwerking en internationalisering. Voor de glastuinbouw is het vooral belangrijk via innovaties de arbeid- en energiekosten omlaag te brengen en om meer over de schutting van de eigen sector te kijken om vernieuwingen door te voeren.

SAMENVATTING

Eindstand in de MKB Innovatie top 100



Porta Nova Waddinxveen (plaats 25)

Rozenkweker Porta Nova innoveert onder meer door met een semi-gesloten kas de energiekosten nagenoeg terug te brengen tot nul.

JP van Steijn & Zn (plaats 77)

Momenteel is de belangrijkste bedrijfsactiviteit bij Van Steijn & Zn de productie van jaarlijks 2 à 2,5 miljoen potten voor hyacint, narcis, muscari, krokus en tulp. Bijna 90% van die potten worden verwerkt in mandjes, bakjes, glas en keramiek.

BiJo (plaats 93)

BiJo Logische Groenten (BiJo) is een glastuinbouw bedrijf geheel gericht op de biologische teelt van radijs en bladgewassen. BiJo heeft in 2007 een grote investering gedaan in een nieuw semi gesloten kascomplex van 8 ha. In 2008 zal verder worden geïnvesteerd in een geheel gesloten kas van 3 ha.

Dingemans Vierpolders (plaats 94)

Al bijna 40 jaar teelt Dingemans groenten in Vier-

polders. Sinds 10 jaar kweekt hij ook rode “Warmia” paprika, mooi van vorm, zoet van smaak, rijk aan vitamines voorzien van veel anti-oxidanten. De Warmia is inmiddels op de markt, gepresenteerd als ‘Fruitige en smaakvolle paprika’.

Mertens (plaats 96)

Toeleverancier Mertens participeert actief in samenwerkingsverbanden met de koplopers onder de klanten. Van een aantal anthuriumkwekers kreeg Mertens de vraag in te spelen op het creëren van toegevoegde waarde met behulp van nieuwe verpakkingsmaterialen. Deze kwekers willen daarmee hun concurrentiepositie versterken en hogere marges realiseren.

PJ Kooij & Zn (plaats 98)

Kooij is gespecialiseerd in het kweken van Netera's, een kleurrijke en sfeervolle plant. Om de positie van zijn product in de markt te verbeteren en voor meer herkenning te zorgen, heeft deze teler zijn planten een nieuwe naam gegeven: The Beady Bed (kralenbed).