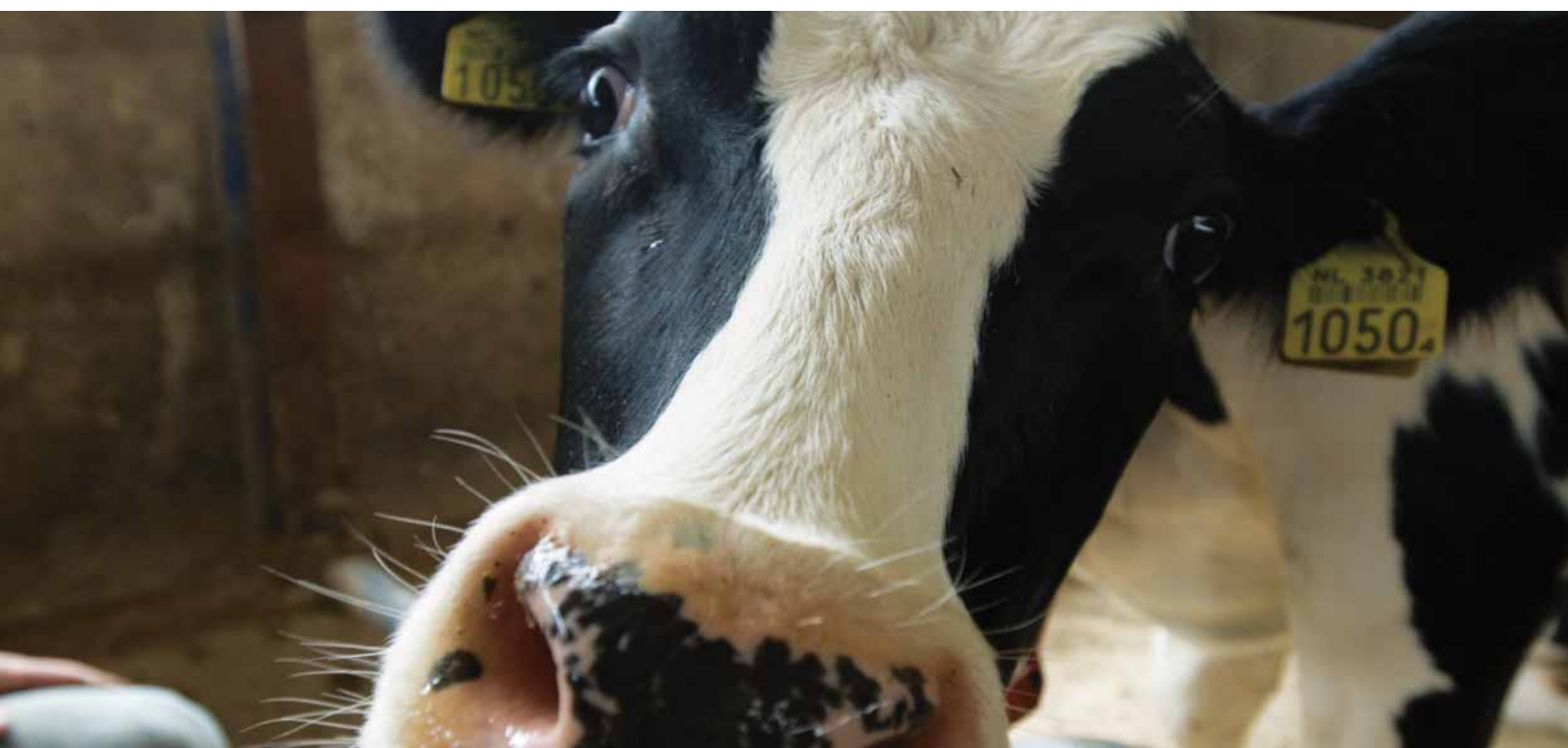


syscope

► Biologisch onderzoek vraaggestuurd ► Virtueel netwerk ► Stelling ►
Netwerk maakt robuuster ► Knelpunten in ruimtelijke ordening ► Mini-
keten fruit ► Strategische alliantie melkveebedrijven ► Smaak en passie



WAGENINGEN UR

For quality of life

Colofon

SYSCOPE is een kwartaalblad van de onderzoeksprogramma's Systeeminnovaties plant-aardige en dierlijke productiesystemen van Wageningen UR. Het cluster van onderzoeksprogramma's wordt gefinancierd door het Ministerie van LNV.

U kunt zich abonneren op dit gratis magazine door het sturen van een e-mail naar h.vankeulen@wur.nl

Het overnemen van artikelen en foto's is alleen geoorloofd met voorafgaande schriftelijke toestemming van de bladmanager.

REDACTIEADRES
Communications Services, Wageningen UR
Postbus 409, 6700 AK Wageningen

BLADMANAGER
Herman van Keulen
t 0317 478352
e h.vankeulen@wur.nl

REDACTIERAAD
Herman van Keulen, Kees Lokhorst,
Pieter van de Sanden, Rob Meijer,
Andries Visser, José Vogelezang, Maarten Vrolijk, Frank Wijnands

TEKSTEN
Ria Dubbeldam (Grafisch Atelier Wageningen),
Leonore Noorduyn (De Schrijfster)

FOTOGRAFIE
Hans Dijkstra en Wim van Hof (bvBeeld),
Fotopersbureau Noordoost, Gerard-jan Vlekke,
Wageningen UR

HUISSTIJL WAGENINGEN UR
Vormgeversassociatie Hoog Keppel

ONTWERP EN VORMGEVING
Jelle de Gruyter (Grafisch Atelier Wageningen)

DRUK
Drukkerij Modern, Bennekom

Van de redactie door José Vogelezang

Ondernemers in netwerken

>> Vanaf de vraagarticulatie tot en met de toepassing en verspreiding van kennis wordt in de netwerken van de LNV-programma's voor Systeeminnovatie en Verantwoorde Veehouderij intensief samengewerkt met het bedrijfsleven. In die netwerken bepalen de deelnemende bedrijven in toenemende mate wat er moet gebeuren.

>> Zo zetten groepen ondernemers en hun zakelijke partners in het programma "Netwerken in de veehouderij" van Verantwoorde Veehouderij zelf netwerken op, zoals het virtuele netwerk Happy Cow en Ko-alitie, een samenwerkingsverband van vijf melkveehouders. Kennisinstellingen ondersteunen en begeleiden de processen en dragen kennis aan.

De resultaten en ervaringen van deze netwerken worden zowel tussen de netwerken uitgewisseld als naar buiten gebracht.

>> Een trend in de Systeeminnovatieprogramma's is dat ondernemers zelf de kennisvragen bepalen waaraan ze willen werken. In de biologische sector neemt het bedrijfsleven zelfs helemaal het stokje over van de onderzoekers bij de organisatie van een zelfbewust bedrijfs-netwerk van vragende ondernemers en hun partners. Dit proces wordt aangestuurd door het nieuwe kennisnetwerk Bioconnect.

>> De geschetste ontwikkelingen passen in het moderne denken over transitie- en innovatie-processen. Innovaties komen namelijk tot stand via synthese tussen diverse partijen die alle verschillende stukjes kennis inbrengen – expliciete, wetenschappelijke inzichten én impliciete praktijkkennis – volgens een aanpak die we 'learning by doing' noemen. Aan kennispartijen wordt gevraagd 'mee te denken' in plaats van 'voor ondernemers te denken' Innovaties komen bovendien makkelijker tot stand in een setting waar verschillende partijen, inclusief overheden, samenwerken en nieuwe coalities vormen. Daardoor is het mogelijk de gewenste veranderingsprocessen met jaren te versnellen.

In dit nummer

Aansturing biologisch onderzoek verandert	3
Veehouders leren van elkaar door thuis te blijven	6
'Netwerken maken boer en tuinder robuuster'	8
Top tien knelpunten in de ruimtelijke ordening	10
Wetten en regels geven voldoende ruimte voor innovatie	12
Miniketen helpt introductie nieuwe fruitrassen vooruit	13
Melkveebedrijven samen sterk door strategische alliantie	14
Smaak en passie verkopen	16
Innovatie kort	18

Aansturing biologisch onderzoek verandert

Biologische bedrijfsnetwerken zijn een logisch vervolg op praktijknetwerken

De praktijknetwerken in de biologische sector zijn zo'n succes dat ze dit jaar opgaan in een nieuwe vorm: bedrijfsnetwerken. Het klinkt paradoxaal, maar juist doordat de ondernemers in nauwe samenwerking en interactie met onderzoekers en voorlichters zoveel hebben bereikt, wordt het tijd dat de ondernemers het meer voor het zeggen krijgen binnen de netwerken.

De start van de biologische praktijknetwerken acht jaar geleden markeerde een nieuwe vorm van kennisontwikkeling. Ondernemers, onderzoekers en voorlichters gingen nadrukkelijk met elkaar en andere partijen aan de slag, zodat de bedrijven een sterkere positie op de markt konden krijgen en de sector verder kon groeien. Circulatie van kennis, synthese van kennis en verspreiding van die kennis naar andere biologische ondernemers stonden daarbij centraal. Er werd veel gemeten, vergeleken, bij elkaar gekeken, ontwikkeld en geëxperimenteerd. Met soms veel en soms minder concreet resultaat.

>> **Ondernemers tevreden**
De meeste ondernemers zijn tevreden. Zoals de akkerbouwers Kees Timmer uit Engwierum en Jeroen Robbers uit Erichem, die beiden mee hebben gedaan aan BIOM, het netwerk voor biologische akkerbouwers. 'Als ik niet had meegedaan was er nooit zo intensief gemeten hier op de boerderij', vertelt Timmer. 'Drie jaar lang zijn mest- en drainwater-monsters geanalyseerd, waardoor je veel bewuster met de mineralenstromen omgaat. Ik heb meer geleerd over de bodemvruchtbaarheid. Ook het feit dat je met elkaar praat, elkaars bedrijven bezoekt, is heel





Jeroen Robbers: 'Je ziet wat, je hoort wat...'



Maurits Steverinck: 'Aansturing praktijknetwerk verbreden'

Nieuwe organisatiestructuur voor biologisch onderzoek

De biologische sector gaat de komende jaren onder de projectnaam Bioconnect een nieuw kennisnetwerk vormgeven. Zo wil de sector de ontwikkeling en verspreiding van kennis beter laten aansluiten bij de behoeften van het bedrijfsleven in de hele keten. De grotere verantwoordelijkheid bij de aansturing en doorstroming van kennis sluit aan bij wat het ministerie van LNV in de beleidsnota biologische landbouw 2005-2007 heeft aangegeven. Binnen het kennisnetwerk spelen de breed samengestelde productwerkgroepen en intersectorale themawerkgroepen een centrale rol. Vertegenwoordigers uit de hele keten, van boer tot verwerker, fabrikant of handelspartij, bepalen met elkaar voor welke onderwerpen onderzoek of verspreiding van kennis nodig is. De product- en themawerkgroepen geven hun prioriteitenlijst door aan de Commissie Kennis die een zwaarwegend advies geeft aan het LNV-clusterbestuur biologische landbouw over de besteding van kennismiddelen. Andere adviesorganen die vertegenwoordigd zijn in de Commissie Kennis zijn onder andere de Task Force Markontwikkeling Biologische Landbouw, de Vereniging Biologische Producenten en de Vakgroep Biologische Landbouw.

In de nieuwe werkwijze blijft LNV de formele opdrachtgever voor de uitvoering van onderzoek en voorlichting. Maar de biologische sector treedt zelf steeds meer op als gedelegeerd opdrachtgever. Zij maakt zelf de keuzes over de inzet van kennis en de besteding van middelen. Nieuw is dat voor elk kennisproject of cluster van projecten een begeleidingsteam wordt gevormd, waarin de indieners van de vraag en enkele vertegenwoordigers namens de sector deelnemen. Deze leden nemen niet deel op persoonlijke titel, maar vertegenwoordigen een achterban. Tijdens het project bespreekt het projectteam (onderzoekers, sectorvertegenwoordigers, indieners van de vragen) de voortgang en eventuele wijzigingen. De grote betrokkenheid van de biologische sector bij de vraagarticulatie en de begeleiding van het onderzoek, garandeert dat die zaken worden onderzocht waar de doelgroep zelf om heeft gevraagd. Dit vergroot de kans op een goede benutting van de ontwikkelde kennis. Het is de bedoeling dat het nieuwe kennisnetwerk over enige tijd wordt geëvalueerd om te beoordelen of de nieuwe werkwijze bijdraagt aan het bereiken van de vooraf gestelde doelen, onder andere het verbeteren van de relevantie van onderzoek en voorlichting voor de biologische sector. Bioconnect zet dit jaar met steun van LNV bedrijfsnetwerken op van praktijkbedrijven en bedrijven uit de keten. Deze nemen daarmee het stokje over van de BIOM- en BIOVEEM-achtige praktijknetwerken, zoals die de afgelopen jaren in de diverse sectoren actief waren. De nieuwe bedrijfsnetwerken richten zich zowel op de ontwikkeling van bedrijven en de hele sector als op de circulatie van kennis.

leerzaam.' Robbers: 'Netwerken is handig voor het vinden van de goede mensen op de goede plek. Je ziet wat, hoort wat, maakt wat mee en er is kennis beschikbaar.'

>> Bewust ondernemen

Daarmee verwoorden de akkerbouwers de verdiensten van de netwerken in een notendop. De vele metingen en analyses hebben de ondernemers bewust gemaakt van wat zij doen. Daardoor konden zij hun bedrijfsvoering verbeteren. Duidelijk is bijvoorbeeld dat de mineralenoverschotten op de bedrijven zijn gedaald en daarmee ook de milieubelasting. Ook is het aantal uren handwieden in de akkerbouw flink verminderd. Daarnaast boden de netwerken de ruimte om ideeën te lanceren voor nieuwe technieken en die uit te proberen of te verbeteren. Zo is er op verzoek van groentetelers een bijbemestingssysteem ontwikkeld. Ook bestaande kennis is toepasbaar gemaakt. Onderzoekers inventariseerden aan welke kennis de ondernemers behoefte hadden. Soms was die kennis er al wel, maar kon een biologisch ondernemer er niets mee, omdat het onderzoek maar op één aspect in was gegaan of omdat het nog net te theoretisch was. In de praktijknetwerken is deze kennis geschikt gemaakt voor de praktijk. Zo is voor koolmot en ritnaalden op een rij gezet wat voor mogelijkheden de teler heeft om deze te bestrijden en hoe hij maatregelen kan combineren. Met zo'n praktische handleiding kan de teler direct aan de slag.

>> Aandacht voor afzet

Er is niet alleen aandacht geweest voor knelpunten in de teelt maar ook voor knelpunten in de afzet. Zo is een ketenchecklist ontwikkeld voor de bolbroei, waarmee het mogelijk is de productkwaliteit in de keten van biologische snijtulpen te volgen. Een betere kwaliteit is een voorwaarde voor een betere afzet. De netwerken hebben zelfs een rol gehad in belangenbehartiging. Wijnand Sukkel van Wageningen UR: 'Dit was niet de opzet van de netwerken, maar er was vraag naar belangenbehartiging. Dan heb je het over het snel informeren van beleid bij acute knelpunten, zoals de plotselinge afzetstop van biologische suikerbieten in 2005.' Het belangrijkste resultaat is misschien wel dat de vorming van de netwerken de samenwerking in de sector heeft bevorderd. Onderzoekers en voorlichters hebben ondernemers bij elkaar gebracht, die daarvóór geen contact met elkaar hadden. De ondernemers merkten hoe belangrijk het contact met collega's is en hoeveel ze van elkaar leren. Nu de biologische praktijknetwerken in deze vorm ophouden te bestaan, blijven sommige groepen toch bij elkaar.

>> Verspreiding kennis

De netwerken hebben ook gewerkt aan verdere verspreiding van de kennis. Sukkel schat in dat BIOM 70 procent van de biologische bedrijven heeft bereikt. Dat is gebeurd door open dagen, bijeenkomsten en artikelen in vaktijdschriften. 'Maar in hoeverre die bedrijven de nieuwe kennis ook echt toepassen, weten we niet.' Sukkel kan wel aangeven welke bedrijven minder goed zijn bereikt. Dat zijn de kleinschalige bedrijven die hun producten zelf verkopen. Die telen bijvoorbeeld op 2 hectare een heel groot aantal groenten. De marge is hoog, maar ook de hectiek op zo'n bedrijf is groot. 'We vermoeden dat die bedrijven ook behoefte hebben aan kennis, maar dat hebben we niet in kaart gebracht.' De andere categorie die BIOM niet heeft bereikt zijn de bedrijven die al jaren biologisch werken, vaak met een extensieve vruchtwisseling, en vinden dat alles wel goed loopt.

>> Naar bedrijfsnetwerken

De praktijknetwerken hebben dus voldaan aan hun opgave: verbetering van de bedrijfsvoering en een sterkere positie bereiken op de markt. Hoe nu verder? Maurits Steverink, een van de kennismanagers van Bioconnect, het nieuwe kennisnetwerk in de biologische landbouw, heeft de volgende stap duidelijk voor ogen. 'Van belang is om de kracht van het praktijknetwerk te benutten, maar wel moet de aansturing ervan verbreden naar meer bedrijven in ketenverband. Het georganiseerde bedrijfsleven gaat de eindverantwoordelijkheid dragen.' Hiermee verandert de aansturing, omdat tot nu toe de onderzoekers en voorlichters het voortouw namen. Zij kregen financiering voor een aantal jaren tegelijk en bepaalden samen met de ondernemers in de netwerken waar het onderzoek zich op zou moeten richten. Ondernemers buiten de praktijknetwerken voelden zich niet betrokken en de organisaties van boeren die de belangenbehartiging uitvoerden hadden formeel geen stem.' 'Maar ook al wijzigt de aansturing, de werkwijze blijft gelijk. Het blijft gaan om participatief onderzoek in wat wij bedrijfsnetwerken noemen', vindt de kennismanager. 'De boeren en andere bedrijven uit de keten krijgen wel een zwaardere taak. Ze moeten veel overleggen en bewust kiezen wat zij en collega's belangrijk vinden.' Met deze aanpak kunnen ook meer bedrijven meedoen en is deelname aan netwerken flexibeler, hoopt Steverink. Bedrijven hebben nu eenmaal niet allemaal dezelfde interesses, en voorkeuren veranderen ook in de loop van de tijd. Overigens gaat het uitdrukkelijk niet alleen om primaire bedrijven, maar juist ook om bedrijven uit de rest van de keten. 'Zo krijg je echt dynamiek in de keten, met de neuzen gericht op de afzetmarkt en een stevige biologische sector.'

Meer informatie: Wijnand Sukkel, t 0320 291375, e wijnand.sukkel@wur.nl

Virtueel netwerken

Veehouders leren van elkaar door thuis te blijven

Dankzij de nieuwste technieken vormen veehouders uit heel Nederland een virtuele studiegroep. Zonder reistijd en heel to the point leren ze van elkaar en van andere deskundigen en maken ze stap voor stap hun bedrijven duurzamer. Techniek levert zo onverwacht een grote bijdrage aan nieuwe allianties.

Een zwarte neus komt steeds groter in beeld. De koe wil wel eens weten wat 'haar' boer bij zich draagt. Die praat ondertussen rustig verder en zwenkt de camera verder de stal rond in de wetenschap dat vele collega's aandachtig naar zijn verhaal luisteren. Niet dat zijn collega's om hem heen staan, maar ze zien en horen hem wel en zullen straks ook vragen stellen. Ieder zit namelijk comfortabel op zijn eigen stoel achter zijn eigen computer te kijken, te luisteren en mee te discussiëren.

Toegegeven, soms is het beeld een beetje vaag, of komt de verbinding moeizaam tot stand. Maar dat zijn veelal beginproblemen. Met dit systeem, waarbij tegelijkertijd de deelnemers elkaar zien en horen, er een actuele presentatie op het scherm staat en een verslag van de bijeenkomst gemaakt wordt, kunnen de veehouders op een makkelijke manier die weinig tijd kost veel van elkaar of andere deskundigen leren.

>> Ervaren virtuele netwerker

Jacco Wink, melkveehouder in Wijk en Aalburg, is al een ervaren virtuele netwerker. Samen met een paar collega's en een automatiseerder en Wageningen UR zette hij de eerste stappen voor het virtuele netwerk Happy Cow. Netwerken in de Veehouderij leverde de procesondersteuning. Het was uiteraard wennen aan de techniek. Lastiger bleek dat iedere veehouder de gegevens op een andere

manier opsloeg. De een noemde bijvoorbeeld het middel tegen mastitis in zijn administratie met de merknaam, de ander noemde het mastitis-injector. Om de gegevens onderling te kunnen gaan vergelijken, moesten gegevens op een eenduidige manier opgeslagen worden. Toen dat eenmaal rond was, kon de groep gaan draaien.

>> Doelgericht

Naast virtuele excursies hebben de veehouders ook netwerkbijeenkomsten met een externe deskundige erbij. De veehouders verzamelen bijvoorbeeld hun data over het voorkomen van mastitis en sturen die op naar een onderzoeker. Die analyseert de gegevens, zet ze uit tegen het gemiddelde van Nederland en van de groep. Ze tovert mooie grafiekjes op het scherm, voor iedereen zichtbaar op zijn eigen scherm thuis. Een van de deelnemers legt uit waarom bij hem meer mastitis voorkomt. Zo leren de veehouders van elkaar en van de onderzoeker problemen met mastitis aan te pakken. Een volgende keer staat de tussenkalftijd centraal, of de bemesting. Wink is enthousiast: 'Je kan in anderhalf uur heel doelgericht en bewust bezig zijn. Kletsverhalen sla je over en je hebt iedereen gezien en gesproken, ook de onderzoekers uit Wageningen.'

Ook individuele begeleiding is mogelijk. 'De DLV'er kan lekker thuis blijven zitten. Ik stuur mijn gegevens op, kan hier of daar nog een foto



Virtueel netwerker Jacco Wink

maken of andere gegevens aanleveren. Dat is toch veel goedkoper?' Zo is de techniek een middel waarmee de veehouders nieuwe (tijdelijke) kennisarrangementen vormen, één van de doelstellingen van Netwerken in de Veehouderij.

De groep begon met vijf veehouders en breidde al snel uit naar twintig, met deelnemers in Friesland, Limburg en Zeeuws-Vlaanderen. De volgende stap is de groep nog verder te laten groeien, naar een paar honderd. Dan zijn er altijd genoeg mensen om een bijeenkomst te houden. Bovendien kun je met een grote groep veehouders regiogemiddelden maken, waar een veehouder zich nog beter aan kan spiegelen. Ook uitbreiding naar andere partijen, zoals de dierenarts of de voerleverancier, staat in de planning.

>> Vrijer praten

Dat deze methode de veehouderij duurzamer maakt, staat voor Wink buiten kijf. Juist omdat er zoveel cijfers zijn die de veehouders met elkaar delen. Hij noemt als voorbeeld de veehouder die rubberen matten op de vloer legt en daardoor beter ziet of de koeien tochtig zijn, waardoor de inseminaties beter slagen. Na een aantal maanden moet je dat terug zien in de cijfers en kunnen andere veehouders er hun voordeel mee doen. Het voordeel ten opzichte van een fysieke studieclub is voor hem de relatieve anonimiteit. 'Je ziet elkaars gezicht

wel, maar het is niet je buurman. Dan praat je wat vrijer.' En het is voor vrijwel iedereen weggelegd: je hebt alleen een snelle internetverbinding, een beetje snelle computer, een headset en webcam nodig. Voor veel boeren is dat geen probleem meer.

>> Advisering op afstand

De groep vergelijkt op dit moment vooral de eigen cijfers, maar er is nog meer mogelijk. Inmiddels lopen de eerste studenten van de HAS mee in virtuele bedrijfsbegeleiding en advisering op afstand. Zij doen veel van het voorwerk. Zo maken zij de bedrijfsanalyses en dragen verbeterpunten aan. Vervolgens stellen ze samen met melkveehouders, de bedrijfsadviseur en de onderzoeker in een virtueel (kennis)team de definitieve adviespunten op. Dankzij de techniek komen de diverse disciplines (betaalbaar) bij elkaar. Voor onderwijs is het een gemakkelijke en directe brug met de praktijk. Henri Holster, die vanuit Wageningen UR betrokken was bij de opzet van de virtuele groep, ziet ook graag uitbreiding richting andere onderwerpen. 'Nu zijn ze nog heel koegericht. Je kan het bijvoorbeeld ook hebben over het mestbeleid. Maar het gaat natuurlijk om de invulling die de veehouders er zelf aan geven. De techniek van het vernieuwend communiceren laat bijna alles toe. Het is simpel, goedkoop en het netwerk kan binnen de kortste keren op eigen kracht verder.

Meer informatie: **i** www.verantwoordeveehouderij.nl/netwerken (kies Wijk en Aalburg netwerk 23), Barend Meerkkerk, **t** 06 53 670 143, **e** b.meerkkerk@dlv.nl, Henri Holster, **t** 0320 293372, **e** henri.holster@wur.nl of Jacco Wink, **t** 0416 691182, **e** wink.boll@worldonline.nl

Interview met Barto Piersma en Ton de Kok van LNV

‘Netwerken maken boer en tuinder robuuster’

Netwerken waar ondernemers bepalen wat er gebeurt. Dat is een van de instrumenten die het ministerie van LNV inzet om veranderingen in de landbouw vorm te geven. Zowel LNV als onderzoekers hebben daarbij alleen een ondersteunende taak. Netwerken zijn er dan meer om ondernemers te stimuleren dan om beleid in te voeren, zo werd duidelijk tijdens een workshop waarbij LNV-ambtenaren zich bogen over de vraag wat mogelijk is met netwerken. De LNV'ers Barto Piersma en Ton de Kok gaan hier nader op in.

LNV zet vol in op de vorming van netwerken om de landbouw duurzamer te maken. Waar het ministerie zich een aantal jaren geleden nog afvroeg of een netwerk van ondernemers, onderzoekers en voorlichting inderdaad een goed instrument is om de transitie van de landbouw te ondersteunen, lijkt LNV daarvan inmiddels overtuigd. De basis voor veranderingen ligt namelijk bij ondernemers die breder willen kijken dan alleen het eigen bedrijf. Netwerken zijn daarvoor bij uitstek geschikt. Daarmee passen de ondernemersnetwerken uitstekend in de trend van LNV van zorgen voor naar zorgen dat, onderstrepen Barto Piersma en Ton de Kok. Beiden werken bij de directie Landbouw van LNV: De Kok als clustercoördinator dierlijke productie, Piersma als hoofd Economie en Structuur. Essentieel is, vinden ze, dat de leidende rol van onder-

zoekers plaats maakt voor die van de ondernemers zelf.

Het lijkt een heuse hype: onderzoek via ondernemersnetwerken. Waarom stimuleert LNV de vorming van dergelijke netwerken zo sterk?

Piersma: ‘De landbouw bestaat nu eenmaal uit veel relatief kleine ondernemers die weinig tijd hebben voor eigen research en development. Netwerken zijn een heel handig vehikel om met andere ondernemers in contact te komen. Ze inspireren elkaar en zo leren ze ontzettend snel. Bovendien zijn vaak meerdere partijen nodig om de gewenste veranderingen te realiseren. Daarbij is het essentieel om het onderzoek en voorlichting te laten participeren.’ De Kok: ‘Een boer leert het meest van een andere boer. Via een netwerk maak je de

ondernemer robuuster, zelfstandiger. De wens van het netwerk is dan ook leidend.’

Maakt het LNV nog uit waar een netwerk mee aan de slag gaat?

De Kok: ‘Het onderzoek moet wel de juiste dingen doen: de ondernemers perspectief bieden, een toekomst geven. Daarom moet er breed draagvlak zijn, er moeten voldoende innovatieve ideeën naar boven komen. Je wil naar systeeminnovaties. Daarbinnen geef je invulling aan de thema's. Als een netwerk alleen wil omturnen naar kanoverhuur, gaan wij niet mee.’ Piersma: ‘Je stimuleert niet blind. Er is natuurlijk wel een aantal beleidsthema's dat voor ons heel belangrijk is, zoals milieuwinst en dierenwelzijn. Daarnaast hebben we ook algemene doelstellingen, zoals het versterken van de

concurrentiepositie en het ervoor zorgen dat de landbouw een goede plek krijgt in de maatschappij.’

Betekent dat dat alle onderzoek voortaan via en met netwerken moet gebeuren?

Piersma: ‘Netwerken zijn van belang als het gaat om het pad van nu naar de toekomst. Als je het hebt over meer fundamenteel onderzoek, dan past dat moeilijk in een netwerk.’

Zijn alle netwerken geschikt voor onderzoek?

De Kok: ‘Het belangrijkste is of er energie in de groep zit. Is het enthousiasme bij boeren heel groot, dan gebeurt er ook wat. Daarnaast kijken we of het een echt netwerk is en of het de strategische ruimte vergroot, bijvoorbeeld door contact te maken met de omgeving.’

Hebben onderzoekers nog een rol bij de netwerken?

De Kok: ‘Wat een netwerk gaat doen mag niet afhangen van de autoriteit van een onderzoeker, die zegt dat hij dit of dat wil gaan doen. De ondernemers bepalen hun strategie – groter, beter of anders – en nodigen dan deskundigen uit om hen te faciliteren. De boeren met hun kennisvragen zijn de baas.’ Piersma: ‘Een onderzoeker kan best een ideale kas ontwerpen, maar hij moet zich vervolgens afvragen of hij aan het ‘zorgen

voor’ is of aan het ‘zorgen dat’. Het gaat in wezen om een partnership, je bent samen aan het werken.’

De Kok: ‘Bij Houden van Hennen hebben onderzoekers van Wageningen UR nieuwe stalconcepten voor legkippen ontworpen als inspiratiebron. Dat is daarna overgenomen door de sector. Wageningen UR kan dus best iets verzinnen, maar dan gaat het erom hoe je dat de wereld in brengt. Dat betekent dat onderzoek méér is dan alleen onderzoek doen. We willen dat onderzoekers zich meer gaan inzetten als proces- of projectbegeleider. Het mooiste is als een onderzoeker zich verbonden voelt met het project. Dan komt de kennis van Wageningen in een geschikte vorm beschikbaar voor de boer.’

Wat is de taak van LNV bij de netwerken?

De Kok: ‘Wij houden in de gaten of netwerken goede ideeën blijven ontwikkelen en of het proces goed verloopt. Het mag niet ontsporen. Het gevaar is bijvoorbeeld dat een netwerk niet voldoende bijdraagt aan duurzaamheid. Daarnaast zie je dat in netwerken knelpunten naar boven komen die wij op kunnen lossen met onze regelgeving. Dat is bijvoorbeeld gebeurd bij co-vergisting, waar we de knelpunten die het netwerk constateerde versneld hebben aangepakt.’ Piersma: ‘Soms is een netwerk ook juist bedoeld om het beleid te testen, zoals bij

Telen met toekomst. Bij zowel vollegrond- als glastuinbouwbedrijven worden de nieuwste inzichten vanuit gewasbeschermings- en bemestingsonderzoek gekoppeld aan ervaringskennis van ondernemers en zo worden nieuwe strategieën doorontwikkeld en beproefd.’

Kan iedereen binnen LNV omgaan met de netwerken? De ambtenaren zijn toch jarenlang gewend geweest te regelen via voorschriften?

Piersma: ‘Nog lang niet alle ambtenaren zijn gevoelig voor die proceskant. Maar het is ook niet nodig dat heel LNV met netwerken gaat werken. Daar waar het nodig is, gebeurt het ook.’

Het lijkt wel of er alleen maar voordelen aan netwerken zitten. Is dat zo?

Piersma: ‘Nadeel is dat deze manier van werken heel kostbaar is. Het is een proces, dat per definitie ongrijpbaar is en moeilijk te kwantificeren. Dat betekent dat je instituties de tijd moet geven om te veranderen. Methodologisch is het ook een andere manier van samenwerken. In netwerken is sprake van actie-onderzoek, ofwel co-makship. Dit gaat nog verder dan participatief onderzoek, waar bij de onderzoeker op een veilige afstand naast de ondernemer staat. In ondernemersnetwerken bouw je samen iets anders dan wat er was. Dat kan niet iedereen.’



Ton de Kok: ‘Een boer leert het meest van een andere boer.’



Barto Piersma: ‘Netwerken zijn een handig vehikel om met andere ondernemers in contact te komen.’

Stelling:

‘Wetten en regels geven voldoende ruimte voor innovatie’

stelling

Miniketen helpt introductie nieuwe fruitrassen vooruit

‘We willen wel innoveren, maar wetten en regels staan dat niet toe’, roepen ondernemers en hun vertegenwoordigers vaak. Schaalvergroting, bedrijfsverplaatsing of bedrijfsvernieuwing stokken, duren te lang of kosten te veel geld.

Hans Vereijken, tuinder in Aarle Rixtel

‘Ik ben met uitbreidingsplannen bezig en ik loop tegen de ene na andere regel aan. Er zijn gewoon te veel regels. Ik vind het niet erg dat mensen bezwaar mogen maken, maar er moeten zoveel onderdelen ter inzage worden gelegd dat de hele procedure wel erg lang gaat duren. Waarom kan de overheid voor uitbreiding nou niet één regel van maken, zodat je het hele pakket in een keer ter inzage legt? Of laat ze de inzagetermijn met de helft verkorten, zodat je als ondernemer eerder duidelijkheid hebt. Daar komt bij dat het bestemmingsplan eigenlijk alweer verouderd is. Het gaat uit van een maximale kashoogte van vijf meter, dat is nu alweer te laag.’

Piet van IJzendoorn, boer in Zeewolde

‘Op het gebied van ruimtelijke ordening heb ik wel een redelijke medewerking in Flevoland, na jaren van lobbyen en praten met burgemeester, ambtenaren en politieke partijen. Maar eigenlijk moet elk bestemmingsplan ruimte bieden aan initiatieven die bijdragen aan het contact tussen burger en platteland. Wat innovaties echt tegenhoudt zijn de mestwetgeving en de diergezondheidsregels. Door de goedkope import van veevoer hebben wij te veel mest en wordt die een afvalproduct in plaats van een waardevol product. Dat belemmert herstel van de relatie tussen akkerbouw en veehouderij. Daarnaast zorgen de dierziekte-regels ervoor dat we ziektes als IBR (koeiengriep) volledig proberen uit te roeien, wat toch niet lukt. Daardoor ontwikkelen dieren geen weerstand en kun je geen echt duurzame veehouderij ontwikkelen.’

Paul Rüpp, gedeputeerde Noord-Brabant

‘Ons hele systeem van wet- en regelgeving is gecompliceerd en er zijn vreselijk veel regels die op gespannen voet met elkaar staan. Toch kom je er meestal wel uit. Ambtenaren van gemeenten en provincies moeten wat meer lef tonen om besluiten te nemen. Daarvoor is wel een verandering van houding nodig. Je kunt het beste generalisten hebben, die een integrale toetsing uitvoeren. Verder moet je veel regels kappen en de overige bij elkaar brengen, zoals de omgevingsvergunning waar het ministerie nu aan werkt. Dan kun je zaken parallel laten lopen. De ondernemer moet er dan van op aan kunnen dat hij binnen een gestelde termijn antwoord krijgt. Dan blijven er nog altijd regels over die belemmerend werken. Voor die paar is wellicht aanpassing nodig.’

Eric Poot, PPO

‘Er is verschil tussen wetten en regels waar de ondernemer dagelijks mee te maken heeft, en wetten en regels voor uitbreiding of vernieuwing. Juist de wetten en regels bij uitbreiding knellen. Hier zijn wij in ons onderzoek naar de omgang van ondernemers met wet- en regelgeving in een aantal cases dieper op ingegaan. Daaruit blijkt dat het uiteindelijk wel lukt om de vernieuwing op het bedrijf door te voeren, maar de ondernemer moet wel heel goed managen en plannen en precies weten wanneer en bij welk loket hij welke stukken in moet leveren. Vaak kost dit meer tijd en geld dan van tevoren is begroot.’

Meer informatie: Eric Poot, t 0317 478 698, e eric.poot@wur.nl

Santana is een nieuwe appel. Milieuvriendelijk te telen en ook nog eens lekker van smaak. Maar hoe breng je zo'n nieuwe appel op de markt en bij de consument? Een miniketenaanpak kan een zinvol vehikel zijn.

Juist doordat het aanvankelijk misging bij de introductie van Santana, ontstond het idee van een miniketen om de kans op een flop te beperken. Want ook al is een nieuwe appel of peer nog zo lekker, er kan van alles misgaan. In een miniketen kun je het hele traject van teler tot de consument volgen, begeleiden, en indien nodig bijstellen. Bij een normale introductie van een nieuw fruitras gebeurt zoiets niet. Als een nieuw ras goed lijkt, gaat hij de markt in. En dan maar afwachten.

>> Troetelkindje

Santana geeft pijnlijk aan wat er dan kan gebeuren. Het was het troetelkindje van de fruitsector; het eerste ras dat resistent is tegen schurft en bovendien frisse, knapperige appels voortbrengt. De appels die tijdens de introductie uit de koelcel kwamen, kleurden echter bruin. Rien van der Maas, projectleider systeeminnovatieonderzoek voor de geïntegreerde fruitteelt: ‘Het risico op bruin was bekend. Toch hebben de ketenpartijen een risicovolle pluk-, bewaar- en afzetstrategie gekozen. Probleem was dat een goede praktijktest vooraf niet kon. In de fruitteelt bestond niet zoiets als een ketennetwerk op kleine schaal. Zo kwam ik op het concept miniketen, dat ook voor andere producten met grote financiële en andere risico's goed zou kunnen werken.’ Het concept paste hij toe op Santana om de valse start goed maken. ‘Het is zonde om dit ras af te schrijven. Er is geen betere schurft-resistente en dus milieuvriendelijkere appel. Een miniketen is een mooi onderzoeksmiddel om iets nieuws voorzichtig in de praktijk te testen en het daarna, als het goed gaat, aan de vrije handel mee te geven.’

>> Protocol

Voor de miniketen moest eerst het probleem van de bruinkleuring worden aangepakt. Dat lukte. Het is te voorkomen door op het juiste moment te oogsten en de appels op een speciale manier te bewaren. Die oogst- en bewaarcondities zijn in een protocol vastgesteld, waar aan de miniketenpartijen zich moeten houden. De introductie via een miniketen van één teler, PPO in Randwijk als bewaarder en twee toonaangevende groentespecialisten was een succes. Zowel de groentespecialisten als hun klanten waren enthousiast over de appel. Santana was rijp voor een grootschaliger introductie. De miniketen had zijn taak erop zitten. Zaak was dat de partijen die zich over de appel gingen ontfemen zich aan het protocol zouden houden. Omdat één van de partijen dat niet geheel deed, waren de specialisten die de appels verkochten ontevreden. Het geeft aan hoe een miniketen de markt kan verkennen en hoe de echte keten het daarna serieus moet overnemen. Fruitveiling The Greenery heeft dat gedaan door de bewaring en afzet over te nemen. De veiling heeft zich ontfemd over de appels van de Santana-telers, bewaart ze volgens protocol en regelt de verkoop via een afzetorganisatie.

Meer informatie: Rien van der Maas, t 0488 473728, e rien.vandermaas@wur.nl



Top tien knelpunten in de ruimtelijke ordening

Pioniers in de multifunctionele landbouw vinden meestal wel een oplossing voor knelpunten in wetten en regels op het gebied van ruimtelijke ordening. Maar het kost hen vaak veel tijd en energie. Onderzoekers destilleerden daarom aan de hand van interviews met ondernemers van het netwerk Waardewerken een top tien van knelpunten en geven daarbij een aanzet voor oplossingen.

Wat bloembollen verkopen langs de kant van de weg, een paar kano's verhuren of een minicamping starten naast de agrarische tak. Dat is vaak geen enkel probleem. Het bedrijf blijft daarmee in hoofdzaak agrarisch. Een bestemmingsplanwijziging is dan niet nodig en ook ondervinden burens of andere ondernemers weinig overlast. De gemeente kan dit soort kleine initiatieven dan ook gemakkelijk inpassen in het “normale” ruimtelijke ordeningsbeleid. Maar wat als een ondernemer verder wil, omdat de extra tak goed loopt. Dan vindt hij in de ruimtelijke ordening veel wetten en regels die de uitbouw van de tak tegen houdt of flink vertraagt. Dat is de ervaring van de multifunctionele bedrijven van het netwerk Waardewerken. Onderzoekers van Wageningen UR ondervroegen de “waardewerkers” over de knelpunten die zij ondervinden en hoe zij hiermee omgaan. Het leidde tot een top tien van knelpunten, mét oplossingen.

Deze knelpuntenanalyse met aanzetten tot oplossingen is de start van diepgaander onderzoek naar oplossingen. De volgende stap is de bestudering van een aantal bestemmingsplannen van gemeenten die op een vernieuwende wijze specifiek beleid voor multifunctionele landbouw hebben ontwikkeld. Zo heeft Hooogeveen een bestemmingsplan opgesteld dat uitgaat van ondernemersruimte voor plattelandsondernemers. Een ondernemer kan er eenvoudig switchen van een landbouwbedrijf naar een professioneel opgezet verbreed landbouwbedrijf. In Woerden krijgen ondernemers die zijn aangesloten bij de Groene Hart Landwinkels een vrijstelling voor een twee maal zo groot winkelloppervlak als normaal is toegestaan. Analyse van deze en andere voorbeelden moet leiden tot een concrete handreiking aan overheden om bewust ruimte te geven aan de noodzakelijke professionalisering van multifunctionele landbouw.

Een lange adem

Coby van Boheemen, ondernemer in Stompwijk, kreeg te maken met drie knelpunten. Ze wilde stoppen met de boerderijwinkel en de hooizolder verbouwen tot vier kamers voor boerenovernachtingen. De gemeente zag overnachtingen niet zitten. Dat zou veel te veel aanloop geven. Coby probeerde van alles om de gemeente te overtuigen. Ze legde uit wat de bedoeling was, dat de aanloop juist minder is dan bij een winkel, nodigde de ambtenaren uit en belde iedere week over de vorderingen. Het mocht niet baten (knelpunt 6). Coby stapte over op een andere tactiek: de artikel-19-procedure, ofwel een vrijstelling vooruitlopend op een functiewijziging in het bestemmingsplan. Nog verliep de procedure niet gemakkelijk. De gemeente ging fuseren, waardoor Van Boheemen telkens aan een nieuwe ambtenaar de bedoeling uit moest leggen. Na twee jaar was de procedure doorlopen (knelpunt 2). Nog was de Stompwijkse niet klaar. Ze had ingezet op vier kamers met twee bedden, omdat dat nog nèt geen hotel zou zijn. Later bleek dat je al een hotel hebt als je eten en drinken aanbiedt: onduidelijke regelgeving (knelpunt 3). Uiteindelijk zijn de kamers er wel gekomen.

- 1 **Eén functie centraal** Ruimtelijke ordening is vaak gebaseerd op gangbare vormen van landbouw zonder verbrede activiteiten. De essentie van multifunctionele landbouw is nu juist de combinatie van functies. Om multifunctionele landbouw te vergemakkelijken kan de gemeente een bouwblok “verbrede landbouw” creëren in het bestemmingsplan, waarin functiecombinaties zijn toegestaan.
- 2 **Trage gang van zaken** Een ondernemer die besluit om zijn verbrede activiteit uit te bouwen, wil graag snel aan de slag. Vaak moet hij dan nog lang wachten op de verlening, uitvoering en handhaving van de vergunning. Soms duurt dit proces nog langer door personele wisselingen bij de gemeente. De gemeente kan dit proces versnellen door iedere boer zijn eigen ambtenaar te geven, die ook zijn aanspreekpunt blijft als hij van functie verandert.
- 3 **Onduidelijkheid in regelgeving** Regelgeving is soms op meer manieren uit te leggen. Ook zijn er af en toe regels van toepassing die onder verschillende loketten van de gemeente vallen. Een gemeente kan teleurstelling bij ondernemers voorkomen door alle verschillende wetgevingen tegelijkertijd te toetsen.
- 4 **Willekeur gemeenten** Gemeenten gaan verschillend om met vernieuwende activiteiten. Twee agrariërs aan weerszijden van een gemeentegrens kunnen hierdoor bij hetzelfde verzoek verschillende antwoorden krijgen. Verschillen zijn er vooral in het toegestane oppervlak voor een activiteit, welke producten wel of niet verkocht mogen worden en welke activiteit nog tot een agrarische bestemming wordt gerekend. Is het voor een ambtenaar niet helder wat binnen de regelgeving is toegestaan, dan kan hij bij een gemeente langs gaan die voorop loopt op dit gebied.
- 5 **Geen ruimte om te professionaliseren** Iets kleins erbij doen mag wel, maar zodra een ondernemer een activiteit op grotere schaal aanpakt mag het vaak niet. Angst voor oneerlijke concurrentie of overlast zijn belangrijke redenen. In het bestemmingsplan liggen bijvoorbeeld wettelijke maxima vast voor het te gebruiken oppervlak, die te klein zijn voor de professionele ondernemer. Stel als gemeente samen met een agrarische vereniging kwaliteitseisen op waaraan activiteiten moeten voldoen. Bied de leden van deze vereniging meer ruimte, op voorwaarde dat de vereniging haar leden controleert.
- 6 **Inspraak vertraagt** Burens hebben het recht verleende vrijstellingen aan te vechten. Dit leidt in elk geval tot vertraging, achteraf vaak onnodig. Als de gemeente zeer gedetailleerd in het bestemmingsplan vastlegt, welke vrijstellingen er mogelijk zijn is het niet nodig elke keer de gang naar de provincie te maken.
- 7 **Combinatie functies niet toegestaan** Gemeenten geven voor veel functies geen ruimte. Zie ook knelpunt 1.
- 8 **Gebrek aan kennis** Voor veel gemeenteraden, wethouders en ambtenaren is verbrede landbouw een nieuw fenomeen. Vaak weten ze niet goed hoe ze met nieuwe ontwikkelingen om moeten gaan. Ze kunnen die kennisachterstand wegwerken door bij andere gemeenten langs te gaan.
- 9 **Tegenstrijdige plannen** Verschillende overheden maken veelal sectoraal ingestoken plannen die zij onvoldoende op elkaar afstemmen. Op bedrijfsniveau blijken ze soms tegenstrijdig. De gemeente of de provincie kan een quickscan ontwikkelen die inzicht geeft in de randvoorwaarden voor ruimtelijke planontwikkeling.
- 10 **Gedogen** Veel bestemmingsplannen passen niet bij multifunctionele landbouw. Het gemeentebestuur staat oogluikend nieuwe functies toe, zonder dat er een wettelijke basis voor is. Een kritische burger kan dan een bedrijf via rechterlijke uitspraken in de problemen brengen. Het is wenselijk de gedoogsituatie te voorkomen door het bestemmingsplan zo snel mogelijk aan te passen aan de nieuwe ontwikkelingen.

Meer informatie: Gerard Migchels, t 0320 293 461, e gerard.migchels@wur.nl

Melkveebedrijven sterk door strategische alliantie

De vijf melkveehoudergezinnen van het netwerk Ko-alitie werken hard aan de verwezenlijking van hun droom: een coalitie van vijf melkveebedrijven die als grootschalig bedrijf de (internationale) ontwikkelingen aan kan. Het betekent een intensieve zoektocht naar de meest geschikte bedrijfsvorm, de invulling van de taken en verdeling van verantwoordelijkheden. Eind dit jaar valt het 'go/no-go' om een juridische verbinding aan te gaan.

Deze ochtend in mei hebben de vijf ondernemersgezinnen in Zuidwest-Friesland de laatste puntjes van de pilot ruwvoerwinning besproken. 'Het maaiseizoen begint, we moeten er klaar voor zijn', verklaart melkveehouder Wiebe Nauta in Koudum de urgentie van de bijeenkomst. Ze gaan voor het eerst concreet samenwerken. 'We hebben een huishoudelijk reglement en tarieven om de werkzaamheden onderling te verrekenen opgesteld. Een van ons gaat als ruwvoercoördinator vraag en aanbod van arbeid managen.' Verder is het de bedoeling dat iedereen een dagboek bijhoudt om ervaringen te noteren als 'ik wou voor je maaien maar de tank van de trekker was niet goed afgevuuld' of 'nou heb ik de hele dag voor je gewerkt, maar er kon niet eens een kopje koffie vanaf'.

>> Gouden greep

De pilot is vooral een sociale testcase. Nauta: 'Want wees eerlijk, als je jaren zelfstandig hebt gewerkt, vraagt het veel om de zaken te gaan delen. We moeten allen het gevoel krijgen dat we met elkaar verder willen. Niet alleen de mannen, ook de vrouwen. Het was daarom een gouden greep om vanaf het begin met de koppels aan tafel te zitten.'

Het netwerk Ko-alitie is ontstaan vanuit een innovatief idee van Nauta, behalve melkveehouder ook agrarisch bedrijfsadviseur. Als adviseur constateerde hij dat melkveehouders die willen afbouwen, steeds vaker collega's opzoeken om op de een of andere manier samen te werken. Blijvers willen bijvoorbeeld meer grond, meer koeien en wijkers kunnen grond of andere middelen tegen relatief gunstige prijzen beschikbaar stellen. Jonge boeren hoeven dan niet zo zwaar te investeren en wijkers kunnen hun bedrijf langzaam afbouwen. Stoppen is dan geen abrupt einde van het bedrijf en het werkzame leven. Nauta kwam op het idee de twee groepen veehouders bij elkaar te brengen. Hij is zelf zo'n jonge boer die samenwerking tussen wijkers en blijvers ziet zitten. Het liefst zelfs in een strategische alliantie van meerdere bedrijven. 'Als blijver die net het ouderlijk bedrijf heeft overgenomen, moet je veel in grond en gebouwen investeren. Dat betekent een leven lang vreselijk hard werken om de investeringen terug te verdienen. Er moet een makkelijkere manier zijn om financieel én sociaal een rijker leven te kunnen leiden. Ik denk dat het met een strategische alliantie kan. Het is geen luchtftietserij, anders zou ik er geen kostbare tijd in steken.'

Netwerkondersteuning voor Ko-alitie

Het enthousiasme van de vijf Friese veehouders van Ko-alitie, een van de netwerken van Netwerken in de Veehouderij 2006, is groot. Maar er is meer nodig om innovatieve stappen te zetten. De veehouders krijgen dan ook professionele ondersteuning vanuit het systeem-innovatieprogramma Verantwoorde Veehouderij, waartoe de netwerken behoren. De ondersteuning bestaat uit procesbegeleiding, onderzoek, coaching en communicatie. 'Zo kom je uit je eigen kringetje van denken', aldus veehouder Wiebe Nauta. 'In het begin heb je ondersteuning nodig. Het laatste stukje innovatie kunnen we zelf wel.' Onderzoekers reiken bijvoorbeeld methoden aan om de vraag-articulatie helder te krijgen en stramienen voor mogelijke samenwerkingsvormen. Ook laten ze hen in een pilot proeven wat samenwerken inhoudt. Alle kennis en ervaringen die de veehouders opdoen, moet hen het inzicht verschaffen of samenwerking datgene is wat ze met z'n allen ambiëren, zowel financieel, organisatorisch als emotioneel. Het begeleiden van de ondernemers naar hun keuze is een continu interactief proces tussen ondernemers en onderzoekers. Uiteindelijk doel is dat de ondernemers zelf aan hun toekomst werken en hun veerkracht vergroten. Ko-alitie is een inspiratiebron voor andere ondernemers die op zoek zijn naar toekomstgerichte bedrijfsstrategieën.



Het netwerk Ko-alitie en partners. In het midden Wiebe Nauta.

Het gaat in Ko-alitie uiteindelijk om het voeren van een gezamenlijke expolitatie. Om zover te komen moet veel worden uitgezocht, besproken en afgesproken. Hoe passen de doelen en strategieën van de afzonderlijke bedrijven in de strategische alliantie, hoe draaien de bedrijven financieel en hoeveel eigen en vreemd vermogen brengt elk bedrijf in? Welk bedrijfssysteem past het beste en welke voorwaarden willen ze aan deelname en uittreding stellen?

>> Kostenbesparing

De samenwerking richt zich in eerste instantie op kostenbesparing. Alle werkzaamheden, arbeid, specialisaties, gebouwen, grond en materieel moeten zo efficiënt mogelijk worden ingezet. Het streven is al het werk onderling te verdelen en geen derden in te huren. Daarvoor is een andere bedrijfsstructuur nodig. Nauta legt uit waar de groep zoal aan denkt: 'We kunnen elke ondernemer verantwoordelijk maken voor één of enkele bedrijfsonderdelen, voor fokkerij, machines, melk, logistiek, administratie enzovoort. Het toekennen van die specialisaties leidt er bijvoorbeeld toe dat de koeien bij voorkeur op één locatie komen te staan. Ik heb mij eens proberen voor te stellen hoe het is als mijn koeien naar een ander moeten. Ik werd er niet zenuwachtig van. Wel merkte ik dat er per se iets in de stal moet staan. Wellicht boten.'

>> Goed gevoel

Om met zijn allen te ervaren hoe het is om een groot gemeenschappelijk bedrijf te voeren, staat er een excursie gepland naar een groot bedrijf in het buitenland. 'Het gaat erom dat we er een goed gevoel bij krijgen. Ik geloof dat dat de juiste insteek is om mee te beginnen. We zijn bewust niet begonnen met het financiële plaatje. Begin je met de cijfers, dan concludeer je wellicht te snel dat er geen financiële ruimte is. Je ziet je droom als een zeepbel uiteenspatten, terwijl er door creativiteit te gebruiken er wellicht best mogelijkheden zouden zijn geweest.'

Sowieso staan er mensen aan de zijlijn die los van de financiën een alliantie van vijf verschillende ondernemers onrealistisch vinden. Nauta: 'Alleen door dingen samen uitproberen, zoals in de ruwvoerpilot, komen we erachter of we voldoende synergie kunnen krijgen. Anderen zeggen wel tegen ons dat ons ruwvoerpilot gedoemd is te mislukken, omdat we allemaal tegelijk willen maaien en kuilen. Daar zou alleen maar ruzie van komen. Als dat zo is, laat die ruzie dan maar komen. Dan weten we gelijk wat we aan elkaar hebben en wat de samenwerking waard is.'

Meer informatie: Wiebe Nauta, [e wiebe.nauta@wanadoo.nl](mailto:wiebe.nauta@wanadoo.nl), [m 06-23782858](tel:06-23782858) en [i www.verantwoordeveehouderij.nl/netwerken](http://www.verantwoordeveehouderij.nl/netwerken) (Kies Koudum, netwerk 3)

Smaak en passie verkopen

Innovatieve ondernemers hebben vaak een eigen manier van doen en vertonen eigenschappen die hen onderscheiden van anderen. Van deze ondernemers valt veel te leren. Neem bijvoorbeeld aardbeienteler Jan Robben in Oirschot. Hij teelt als enige in Nederland met 21 verschillende rassen in de volle grond. Daarmee verleidt hij de consument om zijn producten te kopen. Ook zoekt hij gericht naar specifieke afzetkanalen waar zijn smaak-aardbeien tot hun recht komen.

Voor Jan Robben is geen moeite te veel om klanten te binden. Hij brengt de aardbeien zelfs bij een mogelijke nieuwe klant thuis, als hij toch in de buurt is. Uiteraard is dat een uitzondering, maar het tekent wel de creativiteit en de wilskracht van de teler. Hij doet op alle fronten anders dan collega's. Met zijn vrouw en hulp van 35 seizoensarbeiders teelt hij niet één, twee of hooguit drie rassen maar 21 op 23 hectare. Zes rassen voor de productie en daarnaast nog eens vijftien op kleinere schaal voor proeverijen. Hij wil produceren wat de consument vraagt.



>> Proeverijen

Twee jaar geleden begon Robben met proeverijen. Niet heel bewust, het kwam meer door toeval. Een groep onderzoekers vroeg of ze eens langs mochten komen en het leek hem een goed idee hen aardbeien te laten proeven. Zo kwam van het een het ander, zoals hij zelf zegt. Hij is meer rassen gaan telen en een internetsite (www.aardbeien.net) begonnen om nog meer klanten te bereiken. Verder legt hij makkelijk en overal contacten. Vooral buiten de landbouw, zoals bij de vereniging Slowfood, waar hij lid van is. 'Het is de kunst om je mogelijkheden zo goed mogelijk te benutten. Je moet jezelf helemaal open stellen. Niks is te gek, alles kan.' Komt hij een oude bekende tegen die inmiddels directeur is van Horeca Nederland, dan maakt hij zeker een praatje. 'Je weet nooit waar het goed voor is.' Het bedrijf levert momenteel nog minder op dan collegabedrijven. Maar dat hindert Robben niet. De veranderingen die hij doorvoert ziet hij als investering in de toekomst. Op de plek waar hij nu zit, kan hij toch niet meer uitbreiden. Zijn bedrijf zit ingeklemd tussen het historisch centrum van Oirschot en andere bedrijven. Bovendien heeft hij veel meer plezier in zijn werk gekregen, juist door alle contacten die hij nu heeft. 'Het is toch leuk om zo'n diversiteit te bieden en de mensen te verbazen', vindt hij.

>> Nieuwe markt

Wel werkt hij er hard aan om de afzet te verbeteren en daar meer aan te verdienen. De meeste aardbeien gaan nu nog naar de veiling, waar hij maar moet afwachten wat hij ervoor krijgt. De verkoop vanaf zijn eigen bedrijf loopt goed. Er komen genoeg mensen en groepen en ze komen ook telkens terug, soms zelfs al voordat ze goed en wel het erf af zijn. Maar er zit een grens aan het aantal mensen dat de aardbeienteler op zijn bedrijf kan bedienen. Daarom zoekt de ondernemer andere afzetmogelijkheden. Hij is ervan overtuigd dat er een grote markt is voor beleavingsproducten als aardbeien. Het gaat erom die markt aan te boren. Ideeën daarvoor heeft onder andere opgedaan tijdens een cursus creatief denken. 'Om ergens te komen moet je buiten je normale denkpatroon komen.' Dat dat ook lukt bewijst Robben met een voorbeeld uit de cursus. Hij diende een case in die hij samen met iemand anders had uitgewerkt. Veel wil hij er niet over zeggen; het moet nog een verrassing blijven. Maar dit wil hij er wel over kwijt: 'We hebben geweldige plannen gemaakt. We willen onze aardbeien presenteren op een bijzondere consumentenbeurs, in een nieuwe verpakking. Er is champagne en er komt veel publiciteit. Weet je, we verkopen geen aardbeien meer, maar smaak, passie en exclusiviteit.' De ondernemer verwacht dan ook dat zijn bedrijf precies past in het toekomstbeeld van de Nederlandse landbouw, waarin ook ruimte is voor bedrijven zoals het zijne. Bedrijven die kwaliteit produceren en die authentieke producten en beleving kunnen leveren.

Succesfactoren innovatoren

Dit is het tweede artikel in een serie over innovatieve ondernemers. In het onderzoek "Inspiratie voor transitie" hebben onderzoekers 25 van dergelijke bedrijven geselecteerd, die verschillen in de richting waarin ze innoveren. Elk bedrijf draagt bij aan tenminste twee van de drie p's van people, planet en profit. Na analyse van de bedrijven is een onderscheid gemaakt in drie hoofdstrategieën die de bedrijven hanteren: herfundering, verbreding en verdieping. De innovatie van Jan Robben ligt op het terrein van verdieping van de bedrijfsvoering. Daarbij draagt hij bij aan twee van de drie p's: people en planet. People door a) het grotere plezier in zijn eigen werk, b) een bijdrage aan het welzijn van consumenten door lekkere producten te leveren en c) grotere zeggenschap over de afzet van zijn eigen product en d) een grotere maatschappelijke acceptatie van de landbouw doordat de consument direct contact heeft met de producent en meer zicht heeft op de productiewijze en afkomst van het product. Robben draagt ook bij aan planet door minder middelen te gebruiken en hagen te planten en perceelsranden niet te maaien. Daarmee is deze ondernemer inspirerend voor collega's, die ook met een kwaliteitsproduct een nichemarkt op willen van rechtstreeks contact met de consument. De bedoeling van het onderzoek 'Inspiratie voor transitie' is om op geselecteerde thema's innovatienetwerken op te zetten met vooroplopende ondernemers die vergelijkbare routes volgen naar een duurzame toekomst. Bij de pioniers uit deze studie zoeken de onderzoekers andere ondernemers die eenzelfde strategie volgen. De deelnemers kunnen leren van elkaars ervaringen en uitdagingen samen aanpakken. Eerst is het thema schaalvergroting door samenwerking aan de beurt. Voor het thema nichemarkten voor duurzame producten wordt aansluiting gezocht bij andere projecten en programma's.

Meer informatie: Jorieke Potters, t 0320 291216,
e jorieke.potters@wur.nl

innovatie kort innovatie kort



Bio-paddenstoelen krijgen impuls

De biologische paddenstoelensector krijgt de komende drie jaar een impuls met de start van twee nieuwe projecten. Grondstoffenleveranciers, telers, handelaren, adviesdiensten en onderzoekers concludeerden gezamenlijk op een startbijeenkomst dat vooral de afzet gestimuleerd moet worden. De biologische paddenstoelenteelt heeft een aandeel van 2 procent in de totale paddenstoelenteelt. Het vergroten van de productie en consumptie is dan ook hard nodig. Nieuw in de projecten is dat de biologische sector zelf bepaalt waar onderzoek naar gedaan wordt. In het ene project gaat de sector mogelijkheden zoeken om de afzet op de markt te stimuleren. Het bedrijfsleven komt met voorstellen voor nieuwe productconcepten en samenwerkingsverbanden die met financiële ondersteuning uitgewerkt worden. In het tweede project werken ondernemers uit de productie en de keten, advies en onderzoek samen om bestaande en nieuwe kennis op bedrijfsniveau te ontwikkelen en toe te passen. Onderwerpen zijn bijvoorbeeld kwaliteitsverbetering van de biologische paddenstoel en het bezoeken van een groente- of bloemenbedrijf met ervaring in het op de markt brengen van innovaties.

Info: Jos Amsing, PPO, [e jos.amsing@wur.nl](mailto:jos.amsing@wur.nl)

Onderzoek en onderwijs verbinden

Het programma Netwerken in de Veehouderij draagt bij aan een beter contact tussen onderzoek en onderwijs en tussen onderwijsinstellingen onderling. Dat is de conclusie uit een studentenproject. Nieuwsbrieven en andere informatie over Netwerken in de Veehouderij bracht HAS Den Bosch op het idee de netwerken te gebruiken in het onderwijs. Studenten kwamen in contact met de netwerken in het kader van een RIGO-project, een regeling voor innovaties in het groenonderwijs. Naast 15 HAS-studenten deden 45 MAS-studenten mee. Zij bezochten acht deelnemers van vier netwerken en discussieerden met hen over hun motivatie, hoeveel tijd het netwerk kost en wat het oplevert. Vervolgens organiseerden ze een discussiebijeenkomst voor docenten, veehouders en Maarten Vrolijk, programmaleider van het netwerkenprogramma. Dit bleek een goede manier om MAS- en HAS-docenten én het onderzoek met elkaar in contact te brengen. 'Hier moet een vervolg op komen', vindt Vrolijk. 'Daarom kijken we hoe we met andere onderwijsinstututen hieraan een vervolg kunnen geven.'

Info: Maarten Vrolijk, ASG, [e maarten.vrolijk@wur.nl](mailto:e.maarten.vrolijk@wur.nl)

Respons op valentijnsmail

Hoe vind je creatieve denkers die kunnen helpen bij oplossingen voor een gezamenlijk probleem? Het netwerk 'Vers en Veilig in de pens' deed dat doeltreffend door op Valentijnsdag een mail rond te sturen naar de drieduizend abonnees van de nieuwsbrief van Netwerken in de Veehouderij. Zo'n tien mensen reageerden, ruim voldoende om het netwerk tijdelijk uit te breiden. Het netwerk buigt zich over de vraag hoe melkveehouders hun gras kunnen conserveren dat zoveel mogelijk de kwaliteit van vers gras benadert en bovendien arbeid bespaart. Bij de

huidige methodes ontstaan veel verliezen bij de oogst en conservering. Door de tijdelijke uitbreiding van het netwerk met partners uit totaal andere disciplines, hebben de veehouders een creatieve sessie kunnen organiseren om te brainstormen over niet voor de hand liggende oplossingen. Het netwerk is geïnspireerd geraakt door bewaar-technieken voor humane voeding, waar groenten als sla ook lang vers gehouden kunnen worden. De veehouders willen toe naar een systeem van hooguit twee maal per week de koeien voeren zonder dat er verlies aan voederwaarde optreedt.

Info: Anton Stokman, melkveehouder, [e anton.stokman@planet.nl](mailto:e.anton.stokman@planet.nl)

Semi-gesloten biologische kas

Onderzoekers, een biologische tuinder en twee toeleveranciers werken samen om uit te zoeken welke voordelen een semi-gesloten kas heeft boven een 'gewone' biologische kas. In de semi-gesloten kas zijn luchtvochtigheid, temperatuur en CO₂-niveau constanter en hoger dan bij een gewone kas. Het idee is dat zo'n kas beter is voor het milieu: het energieverbruik daalt, de productie stijgt en de gewasbescherming verloopt beter. Dit laatste komt omdat biologische bestrijders beter tegen een hoge dan een lage luchtvochtigheid

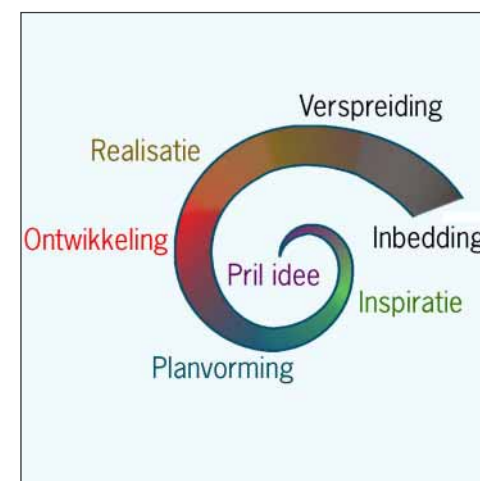


kunnen, terwijl de plagen geen last hebben van een lage luchtvochtigheid. De tuinder hoopt met dit systeem een robuuster teeltsysteem te krijgen, waar hij nauwelijks meer hoeft in te grijpen. Om het optimum te bepalen worden op diverse plekken in de kas nauwkeurig temperatuur, luchtvochtigheid en CO₂ gemeten. Van de planten wordt de temperatuur gemeten en later ook fotosynthese onder verschillende klimaatomstandigheden. Sinds eind maart is het meeltsysteem operatief.

Info: Barbara Eveleens, PPO [e barbara.eveleens@wur.nl](mailto:e.barbara.eveleens@wur.nl)

Kracht netwerken versterken

De netwerken van Netwerken in de Veehouderij leren op eigen benen te staan, zodat ze uiteindelijk zelf verder kunnen met het duurzamer maken van hun bedrijven. Netwerkbegeleiders hebben drie instrumenten voor het begeleiden van de groepen naar zelfredzaamheid. Het instrument netwerkanalyse maakt de kern van het netwerk helder en verduidelijkt wie erbij betrokken zijn en welke functie zij vervullen. Een tweede instrument is de innovatiespiraal die zichtbaar maakt in welk innovatiestadium de groep zich bevindt en wie ze nodig hebben om verder te komen. De coherentiecirkel geeft inzicht in de vitaliteit



van het netwerk: zijn er voldoende overeenkomsten en verschillen tussen de deelnemers en is er balans tussen de individuele doelen en de gezamenlijke doelen? Hieruit kan naar voren komen dat de groep niet vitaal is en dat de begeleider moet bijsturen. Uiteindelijk is het de bedoeling van de begeleiding dat de strategische ruimte van de ondernemers en netwerken wordt vergroot, en dat zij bij een probleem een scala aan oplossingen zien en daarmee aan de slag gaan.

Info: Wim Zaalmink, LEI, [e wim.zaalmink@wur.nl](mailto:e.wim.zaalmink@wur.nl)

Taskforce multifunctionele landbouw

De belangstelling in de politiek voor de multifunctionele landbouw neemt toe. LNV wil na kamervragen een advies van Wageningen UR of het zinvol is een task force op te richten voor het stimuleren van multifunctionele landbouw. Gerard Migchels, de onderzoeker die het advies opstelt, ziet na interviews met bestaande taskforces voorlopig vijf aandachtsvelden voor een dergelijk taskforce.

1. Wegnemen van belemmeringen die veelal ontstaan door overheidsregels. Een platform van overheden kan bekijken hoe ze regels kunnen aanpassen. De overheid is hier verantwoordelijk, ondernemers brengen knelpunten



- in en toetsen de oplossingen.
2. Werken aan marktontwikkeling. De overheid kan in de pre-competitieve fase het opzetten van ketens of organisaties financieel ondersteunen, die vervolgens nieuwe producten in de markt zetten.
3. Professionalisering van het plattelands-ondernemerschap om tot een volwaardig en goed aanbod te komen.
4. Vergroten van de innovatiekracht conform de werkwijze van het Platform Agrologistiek. Tevens krachtenbundeling van ondernemers in de multifunctionele landbouw om via innovatieve projecten verder te komen.
5. Versterking van de relatie tussen stad en platteland voor een vergroting van de vraag naar multifunctionele producten.

Info: Gerard Migchels, ASG, [e gerard.migchels@wur.nl](mailto:e.gerard.migchels@wur.nl)

Hypo-allergene appel

Er is goed nieuws voor patiënten met appelallergie. Het nieuwe appelras Santana is hypo-allergeen, wat betekent dat veel mensen met appelallergie geen of nauwelijks allergische reacties vertonen als ze zo'n appel eten. Op Santana reageert circa 75 procent van de allergiepatiënten positief, is uit onderzoek gebleken. Het punt is alleen: waar kopen ze zo'n appel. Santana is een appel in opkomst en nog maar enkele telers telen hem. Andere telers hebben ook wel belangstelling, omdat de appel milieuvriendelijk te telen is, maar ze willen 'm ook kunnen afzetten voor een goede prijs. Nu gaat de appel bij de veiling nog vooral in voordeeltzakken weg, wat natuurlijk jammer is voor zo'n bijzondere product. Onderzoeker Rien van der Maas probeert daarom voor de hypo-allergene kwaliteiten van het ras een miniketen op te zetten om de appel op kleine schaal te introduceren. Loopt dit goed, dan kan de afzet worden opgeschaald.

Meer info: Rien van der Maas, PPO, [e rien.vandermaas@wur.nl](mailto:e.rien.vandermaas@wur.nl)

innovatie kort

Fotokaart voor klauwaandoeningen

Het netwerk Groepshuisvesting Zeugen kreeg een onverwachte wending toen een deelnemer foto's van klauwaandoeningen van zijn zeugen op tafel legde. Hij zou stoppen met groepshuisvesting als dit niet opgelost kan worden. De klauwproblemen waren te groot. Al snel bleken de andere varkenshouders de problemen te herkennen bij hun eigen zeugen. Ze dachten aan kroonrandontsteking. Samen met onderzoekers ontwikkelden ze een fotokaart, klauwencheck genoemd, van vijf klauwaandoeningen in vier verschillende gradaties. Door stelselmatig vergelijken zagen ze dat niet kroonrandontsteking de grootste boosdoener was, maar andere ontstekingen. De fotokaart bleek een zeer eenvoudige maar doeltreffende methode te zijn om snel een juist beeld te krijgen van de aard en omvang van de klauwproblemen. Diverse partijen hebben zich aan het initiatief verbonden, zoals de GD, voerleveranciers, ZLTO Varkens en dierenartsen, zodat de klauwencheck breder verspreid kon worden.

Het in beeld brengen van klauwproblemen is de eerste stap naar een oplossing. Het is nog niet bekend hoe varkenshouders de aandoeningen kunnen voorkomen. Daarvoor is nader onderzoek nodig. Hierover vindt overleg plaats met productschappen, bedrijfsleven en LNV.
Info: Ellie Kools, varkenshoudster,
e k.kools@home.nl

Vergisten van gewasresten

Co-vergisten van gewasresten is goed voor het milieu en kost geen extra geld, laten berekeningen zien. In de open teelten komen jaarlijks, vooral tijdens de oogst, aanzienlijke hoeveelheden gewasresten vrij. Blijven die op het land liggen, dan wordt dit organische mest en kan het bijbehorende nitraat uitspoelen. Hierdoor stijgt het nitraatgehalte in het grondwater. Door de gewasresten bij te mengen bij de vergisting van mest wordt de



biogasproductie verhoogd. Dit vermindert de uitstoot van broeikasgassen en stimuleert de productie van duurzame energie. Door het afvoeren van de gewasresten, vergisten en weer terugbrengen van het vergiste product op het land, kan een bedrijf zo'n 10 kilo kunstmeststikstof per hectare besparen. Berekeningen laten zien dat de kosten voor het verzamelen van de gewasresten terug te verdienen zijn met de biogasopbrengsten uit de gewasresten. De efficiëntie van het vergisten is verder te verhogen door naast gewasresten van het land ook dat wat bij de verwerking overblijft, bij te mengen.

Info: Marcel van der Voort, PPO,
e marcel.vandervoort@wur.nl

Biologische tulpen doen het steeds beter

De bloemkwaliteit van biologisch geteelde snijtulpen is voldoende tot goed en wordt steeds beter. Dit komt naar voren uit drie jaar vergelijkend onderzoek tussen biologisch en gangbaar geteelde tulpenbollen. Bloembollentelers van Biom, het praktijknetwerk voor de biologische akkerbouw en vollegrondsgroenten, wilden graag weten hoe het met de bolkwaliteit staat. De markt voor bolbloemen groeit gestaag, maar biologische telers kunnen alleen meekomen als zij een voldoende zware bol kweken met voldoende bolinhoud. Dit geeft namelijk bij de afbroei een



forsere bloem. Juist in biologische bollen is dat lastig te realiseren. Bollen ontwikkelen zich vroeg in het jaar. In de biologische teelt is het stikstofaanbod uit mineralisatie van de dierlijke mest dan nog gering. Het gevolg is dat biologische bollen veelal een lager stikstofgehalte hebben de gangbare. Organische (deels plantaardige) mestkorrels plus vinassekali leidden in bemestingsproeven tot zwaardere bollen met meer stikstof.

Info: Hanneke van Zuilichem PPO,
e hanneke.vanzuilichem@wur.nl of
Theo v.d. Gulik, DLV, e t.l.n.van.der.gulik@dlv.nl

Socio-technische netwerken

Het concept socio-technische netwerken is op zijn praktische waarde getoetst. Daarvoor zijn twee netwerken opgericht: één voor geïntegreerde plaagbeheersing in chrysanten en één voor het voorkómen van bodemverdichting in de biologische teelten. Uiteenlopende partijen ('socio') hebben zich rond een probleem over oplossingsmogelijkheden ('technisch') gebogen. De beproefde concepten en procedures zijn samengevat in een stappenplan voor projectleiders e.a. die de vorming van een socio-technisch netwerk overwegen.

Het rapport 'Innovatieprocessen in de praktijk; vorming van socio-technische netwerken' is via www.lei.wur.nl te downloaden of te bestellen. Rapportnummer: 6.06.08.

Info: Jan Buurma, LEI, e jan.buurma@wur.nl