

Anthos voorzitter Henk Westerhof:

'Een collectief heeft alleen bestaansrecht'

Er gebeurt veel in de wereld van de belangenbehartiging. Met spanning wordt uitgekeken naar de uitkomsten van de politieke discussie over de toekomst van de product- en bedrijfschappen. Blijven ze bestaan of moeten ze het veld ruimen? En zijn er dan alternatieven voor een anders te organiseren collectief? In Anthos-kringen is daar in het afgelopen jaar veelvuldig over gesproken. In dit eerste deel van een tweeluik vertelt Anthos-voorzitter Henk Westerhof over de achtergronden van de discussies die daarover met zijn achterban zijn gevoerd. In een volgend nummer van Bloembollen-Visie legt hij uit hoe het door Anthos georganiseerde collectief eruit gaat zien.

Foto: René Faas

• *Waarom is Anthos uit het PT gestapt?*

Dat is een veel gestelde vraag, waarop het antwoord eenvoudig te geven is: Anthos is niet uit het PT gestapt, we maken daar nog steeds deel van uit, niet alleen namens de handelsbedrijven in de bloembollensector, maar ook voor de handel in de boomkwekerij.

• *Waarom wordt dan de indruk gewekt dat Anthos en het PT gescheiden wegen bewandelen?*

Dat heeft alles te maken met de uitkomsten van de discussies die wij het afgelopen jaar hebben gevoerd met onze achterban over de vervanging van de PT Heffingsverordening Bloembollen. Dat die ingetrokken moest worden, werd twee jaar geleden al duidelijk. Niet omdat wij



dat wilden, maar wel omdat die verordening om juridische redenen geen stand meer hield. Toen duidelijk werd dat de verordening moest worden ingetrokken, waarschuwden wij het PT er al voor dat de handelsbedrijven hoogstwaarschijnlijk geen nieuwe verordening meer wilden hebben.

• *En? Heeft u gelijk gekregen?*

Ja! Eind 2010 hebben wij een tweetal consultatierondes met onze achterban gehouden en we hebben onze leden de vraag voorgelegd of zij het via het PT gefinancierde collectief in stand wilden houden. De reacties wezen toen al in één richting: ja, we willen wel een collectief in stand houden, maar nee, daar hebben wij het PT niet voor nodig. Laten we het zelf privaatrechtelijk gaan organiseren, zo luidde de bijna eensluidende reactie van onze achterban.

• *Maar als je het collectief in stand wilt houden heb je het PT toch nodig. Of niet soms?*

Het ligt voor de hand om die vraag met een volmondig "ja" te beantwoorden, maar de handels-

bedrijven in de bloembollensector bewijzen al heel lang dat het ook anders kan: de exporteurs op de Scandinavische landen betalen op vrijwillige basis samen met hun afnemers jaarlijks 0,4 mln. euro om grote, op de consument gerichte reclamecampagnes te financieren waarmee de afzet van de lokaal geproduceerde tulpen wordt gepromoot, een groep droogverkoop exporteurs op de Noord Amerikaanse markt zet op vrijwillige basis 0,8 mln. euro in voor een nieuwe reclamecampagne om de Noord Amerikaanse consument meer bollen te laten planten en de exporteurs op Japan hebben samen met hun Japanse afnemers pas geleden besloten om ook een promotieheffing voor de lelie in te voeren. Vergeet daarbij ook niet dat de handelsbedrijven op de Verenigde Staten en Canada het preclearance programma zelf financieren, evenals het onderzoeksprogramma dat voor bloembollen en vaste planten op Cornell University wordt uitgevoerd. Beide programma's kosten gezamenlijk ook nog eens 1,0 mln. euro. Met andere woorden, de bloembollenhandel financiert al zo'n beetje 2,5 mln. euro

nt als ondernemers het echt willen!



per jaar aan allerlei collectieve programma's zonder tussenkomst van het PT.

• *Waren er nog andere redenen waarom uw achterban geen nieuwe Heffingsverordening meer wilde?*

Ja, die waren er zeker. Het bleek dat een nieuwe verordening een directe invloed zou hebben op de concurrentiepositie van de verschillende marktpartijen. Het volgende voorbeeld maakt dat wellicht duidelijk: op grond van de oude verordening droeg de handel zijn aandeel in de vakheffing af aan de producent, die vervolgens het deel van de producent (1%) en het handelsdeel (1%) afdroeg aan het PT. In die gevallen waarin een producent al of niet door tussenkomst van een in- en verkoopbureau rechtstreeks aan een buitenlandse afnemer leverde, werd over die transactie toch 2% heffing afgedragen, alleen kon in zo'n geval die ene procent niet doorberekend worden aan de buitenlandse afnemer, omdat die door het PT niet verplicht kon worden om heffing af te dragen.

De oude verordening moest juist worden ingetrokken omdat die verrekening tussen teelt en handel juridisch niet meer houdbaar was: de heffingsbetaler moet rechtstreeks aan het PT afdragen en dus moest er een separate verordening voor teelt en handel komen. Dat leidt er evenwel toe dat bij rechtstreekse transacties tussen producenten en buitenlandse afnemers in de calculatie alleen met het producentendeel van de heffing rekening hoefde te worden gehouden, terwijl bij transacties die door de handel tot stand worden gebracht ook hun aandeel in de vakheffing moest worden doorberekend. De handel vond dat niet rechtvaardig, mede gelet op de toenemende concurrentiedruk van andere marktpartijen. Daarmee was het vonnis over een nieuwe PT-verordening eigenlijk voltrokken, zeker toen ook nog eens bleek dat allerlei ontsnapingsmogelijkheden tot het afdragen van heffing mogelijk bleken.

• *Dus de "bollen-handel" kan zonder het PT?*

In de gesprekken over een nieuwe heffingsverordening is dat inderdaad veelvuldig gezegd. En helemaal ongelijk geven kan ik mijn leden niet, als je ziet hoeveel geld ze al op vrijwillige basis bijeenbrengen. Ik durf zelfs de stelling aan dat er geen enkele groep van ondernemers in de tuinbouwsector kan wat mijn achterban doet: gezamenlijk investeren in een vrijwillig georganiseerd collectief op het moment dat men er zelf de meerwaarde van inziet!

Helaas ligt dat voor het PT anders, zeker als je naar de uitslag van de ondernemerspeiling van het PT kijkt: 50% van de ondernemers is voor het opheffen ervan, ook omdat men de toegevoegde waarde van tal van collectieve activiteiten niet onderschrijft. Dat is in mijn ogen de dood in de pot van een collectief en dan kun je wel willen gaan moderniseren en gaan focussen op innovatie en duurzaamheid, maar in mijn ogen werkt dat niet. Luister eens goed naar wat ondernemers werkelijk willen en als ze allerlei collectieve voorzieningen niet zien zitten, dan heeft het naar mijn mening geen zin om ze in stand te houden. Uiteindelijk verlies je die strijd toch. Ook in collectief verband moet je durven te differentiëren in doelgroepen en activiteiten. Organiseer alleen iets voor die ondernemers die echt iets willen en sluit daar op vrijwillige basis samenwerkingverbanden mee af, eigenlijk zoals wij het doen.

• *Maar door de niet verplichte financiering creëer je freeridership!?*

Ja, en? Misschien moeten we eraan gaan werken om gezamenlijk gefinancierde activiteiten sterker in de markt te positioneren: degenen

die eraan betalen, moeten er de vruchten van plukken en zij die niet meedoen, moeten dat ook maar voelen.

In ons promotieprogramma voor Noord Amerika hebben de bedrijven die 60% van het programma op vrijwillige basis financieren bepaalde privileges, waardoor zij zich nadrukkelijker in de markt kunnen positioneren. Een ander voorbeeld, bedrijven mogen alleen maar van ons preclearance programma gebruik maken, als ze van tevoren een contract tekenen op grond waarvan ze verplicht worden de rekening te betalen. Geef het collectief meer marktwerking, dan verklein je de kans op het freeridership. En als men een gezamenlijke activiteit niet meer wil betalen, dan heeft die kennelijk ook geen meerwaarde meer en dus moet je durven te besluiten ermee te stoppen.

• *Is dat dan de reden dat Anthos de stekker uit het IBC heeft getrokken?*

Laat ik duidelijk zijn: Anthos heeft de stekker niet uit het IBC getrokken. Wie dat beweert, weet niet waar hij over praat. Het IBC houdt op te bestaan omdat Anthos andere ideeën heeft over de wijze waarop in de toekomst invulling kan worden gegeven aan gezamenlijk te organiseren promotie activiteiten, terwijl de KAVB geen financiële zekerheden meer kon afgeven in de richting van het IBC. Het laat zich namelijk aanzien dat de politiek straks niet meer toestaat dat collectieve productpromotie via de weg van de product- en bedrijfsschappen wordt gefinancierd. Het waren deze twee aspecten, die geleid hebben tot het besluit om ermee te stoppen. Anthos en KAVB dragen daar dus in gezamenlijkheid en gelijke mate de verantwoordelijkheid voor.

• *En nu? Als het vrijwillig georganiseerde collectief opgericht wordt, treedt Anthos dan alsnog uit het PT?*

Vooralsnog niet. Vergeet niet dat wij niet alleen de bloembollenhandel vertegenwoordigen maar ook de handelsbedrijven in de boomkwekerij behoren tot onze achterban. Bovendien heeft de bloembollenhandel grote financiële belangen in het PT vanwege de reserve van ruim 4 mln. euro in het financieringsfonds van de bloembollenhandel. Er is ons alles aan gelegen om dat geld te kunnen inzetten voor projecten die Anthos namens de bloembollenhandelsbedrijven wil ontwikkelen. De gesprekken hierover zijn gaande met het PT.

• *Hoe gaat het nieuwe collectief van Anthos eruit zien?*

Dat zal ik in het tweede deel van het tweeluik vertellen.