



INNOVEREN IN DE SIERTEELT

NETWERKEN BELANGRIJKE MOTOR VOOR INNOVATIE

Universiteit Gent, Faculteit Bio-ingenieurswetenschappen en ILVO, Eenheid Landbouw en Maatschappij voeren momenteel een project uit dat een betere afstemming van netwerken op de behoefte van land- en tuinbouwers nastreeft. Dit zou moeten resulteren in een verhoogde omzetting van kennis in innovatieve toepassingen. In dit tweede artikel in een reeks van drie wordt aandacht besteed aan het netwerkgedrag van siertelers en de mate waarin dit netwerkgedrag de innovatiecapaciteit van siertelers kan verhogen.

Voor meer informatie over dit project:

Nicole Taragola

Tel. 09 272 23 51

Nicole.Taragola@ilvo.vlaanderen.be

Evelien Lambrecht

Tel. 09 264 59 30

Evelien.Lambrecht@UGent.be

WELKE SOORTEN NETWERKEN WORDEN GEBRUIKT DOOR SIERTEELERS?

Siertelers maken gebruik van diverse netwerken, die kunnen onderverdeeld worden in horizontale en verticale netwerken evenals samenwerking met derde partijen.

Horizontale netwerken tussen collega's

Siertelers gebruiken een grote verscheidenheid aan formele mogelijkheden voor samenwerking met collega's om aan innovatie te doen, waaronder de organisatie van gezamenlijk transport, de verkoop of aankoop van producten, het ontwikkelen van nieuwe producten, enz. Een aantal bekende voorbeelden van formele samenwerkingsverbanden zijn BE.plants en Speciale. Zij opereren

vanuit een duidelijke visie en marktstrategie.

De uitwisseling van informatie met collega's tijdens het napraten op formele netwerkactiviteiten binnen of buiten de sector, contact met collega's op beurzen en gesprekken over bedrijfsactiviteiten met familie en vrienden zijn meer informele netwerken die gebruikt worden door siertelers om nieuwe ideeën op te doen en te innoveren.

Verticale netwerken in de keten

De samenwerking van siertelers rond innovatie verloopt vaak beter met leveranciers dan met afnemers. Dit is te wijten aan de sterkere onderhandelingspositie van laatstgenoemde. Via leveranciers worden siertelers geïnformeerd over de nieuwigheden op de

markt en de mogelijkheden voor hun bedrijf. Samenwerking met afnemers om toegang te krijgen tot informatie over de markt lijkt moeilijk. Verder werd geconstateerd dat samenwerking met de groothandel vaak moeilijk verloopt wegens een gebrek aan vertrouwen door de siertelers. Het vertrouwen zou kunnen verbeterd worden door een transparantere uitwisseling van informatie tussen de verschillende schakels binnen de keten.

Derde partijen

Hiermee worden personen of entiteiten bedoeld die geen collega's of ketenactoren zijn. Zo is er het initiatief Sietinet, een netwerk opgericht en gecoördineerd door ILVO met als doel de overdracht van onderzoeksresultaten

Tabel – Het belang van de verschillende soorten netwerken per type innovatie

	Geconsulteerde partner	Product Innovatie	Proces Innovatie	Markt Innovatie	Organisatorische Innovatie
Horizontaal (collega's)	Collega's		X	X	X
	Binnenland		X	X	X
	Buitenland			X	X
	Andere sector				X
	Producentenorganisatie		X		
	Business club				X
Verticaal (keten)	Leveranciers	X	X		X
	Infrastructuur		X		X
	Zaden- jonge planten	X	X		X
	Fytoproducten		X		X
	Meststoffen		X		X
	Afnemers	X		X	
	Veiling	X			
	Groothandel	X		X	
	Exporteur	X		X	
	Eindconsument	X		X	
Derde partijen	Overheid/administratie		X		X
	Onderzoeksinstituten, universiteiten	X	X		
	Adviesbureaus		X	X	X
	Sectorverenigingen (voorlichting)		X		
	Innovatiesteunpunt		X		X

naar de sector te verbeteren via individueel advies en de organisatie van workshops en cursussen. ILVO werkt hiervoor samen met acht andere Vlaamse onderzoeksinstituten. Enkel de leden van het netwerk kunnen gebruik maken van de aangeboden diensten. Bovendien brengt dit netwerk verschillende siertelers samen, hetgeen tal van mogelijkheden biedt voor horizontale netwerking. Dit is ook het geval voor de netwerken Azanova en Best Select, waarbij het ILVO samenwerkt met een groep siertelers voor de ontwikkeling van marktgerichte productinnovaties. Ook adviesbureaus spelen een belangrijke rol in de sierteeltsector. Verder vindt er samenwerking plaats met overheidsinstellingen en het Innovatiesteunpunt. Noemenswaardig is ook de denktank 'Sier-teeltstrategie 2020', die als missie heeft om strategieën en acties voor de toekomst te formuleren.

WELKE ROL SPELEN NETWERKEN IN DE ONTWIKKELING EN TOEPASSING VAN INNOVATIES ?

Aan de deelnemers werd gevraagd hoe belangrijk netwerken volgens hen zijn in de ontwikkeling en toepassing van innovaties. Hierop kwam het antwoord dat netwerken van belang zijn om iets

bij te leren, om de afstand met beleids-makers te verminderen, om isolement op het bedrijf te voorkomen, om de juiste mensen/plaats te kennen wanneer men informatie nodig heeft en om informatie te bekomen van buiten de sector. Verder aangehaalde voordelen zijn de mogelijkheden om kennis uit te wisselen met collega's en het beter op de hoogte zijn van nieuwe gebeurtenissen en trends. In het algemeen wordt netwerking gezien als een belangrijk strategisch instrument om tot innovatie te komen in de sector.

.....
“Het is nog niet zo dat diegene die het meest werkt ook het meest verdient. Je moet ook weten waaraan je werkt!”

In de tabel wordt een overzicht gegeven van het belang van de verschillende soorten netwerken per type innovatie. Er kan vastgesteld worden dat de gebruikte netwerken gedeeltelijk verschillen per type innovatie dat wordt beoogd door de sierteler. Voor product-innovatie wordt vaak samengewerkt met een onderzoeksinstituten voor het ontwikkelen van een nieuw product, waarbij beroep wordt gedaan op



▲ Voor de sierteler staat een brede waaier aan netwerkmogelijkheden ter beschikking als motor voor innovatie.

netwerken met afnemers om markt-informatie te verzamelen. Collega's en leveranciers zijn dan op hun beurt belangrijk voor het bekomen van ideeën en het nemen van beslissingen omtrent procesinnovatie. Voor wat betreft marktinnovaties werden recent enkele samenwerkingsinitiatieven opgezet om producten op de markt te brengen samen met collega's. Voor organisatorische innovaties wordt opgemerkt dat netwerking met mensen buiten de sector zeer belangrijk is om nieuwe ideeën op te doen. Ook het Innova-

EEN SIERTELER AAN HET WOORD...

“Netwerken is voor mij in contact komen met andere bedrijven, met ILVO, PCS of onderzoeksinstituten in het algemeen om op de hoogte te zijn van mogelijk interessante dingen voor het bedrijf. Netwerken is ook met klanten, met mensen praten, luisteren, leren. Ook leveranciers en voorlichters komen vaak met interessante ideeën omdat zij ook nog bij andere bedrijven langsgaan.

Als je spreekt over productinnovatie, dan netwerken we vooral met ILVO en PCS. Als je daarentegen spreekt over het bedrijf en het management, dan is het vooral buiten de sector dingen zien, zo ondermeer via de activiteiten van het Innovatiesteunpunt. Je hoort daar ook altijd iets. Ik ben ook lid van VOKA om in contact te komen met bedrijven van buiten de sector. Hoewel je vaak niet de link ziet met ons bedrijf, steek ik daar heel veel op. Het betreft aanpak van logistiek, personeelsbeleid, manier van werken, orderverwerking enz. Als je natuurlijk spreekt van een recyclagesysteem voor water en mest of een WKK-motor, dan ben je

wel op de sector aangewezen en beroepen wij ons op onderzoekscentra of studiedagen, lezingen en meetings georganiseerd door sectorverenigingen, het Innovatiesteunpunt enzovoort.

Natuurlijk woon je veel dingen bij waarvan je zegt: ‘Ja, dat wisten we al’, of ‘Dat hadden we al gehoord’. Maar langs de andere kant, als je nooit ergens naar toe gaat, dan word je bedrijfsblind en dat is iets waar ik mij naar de toekomst toe wil voor wapenen. Er zijn veel telers die zich als het ware opsluiten op hun bedrijf en werken van ‘s morgens vroeg tot ‘s avonds laat, maar dan vraag ik mij af: Hoe kan je creatief uit de hoek komen, ideeën krijgen, enthousiast gemaakt worden?’

Ook andere siertelers kennen dit: ‘Het is nog niet zo dat diegene die het meest werkt ook het meest verdient. Je moet ook weten waaraan je werkt.’

tiesteunpunt speelt hierin een belangrijke rol. Natuurlijk zijn er bepaalde knelpunten maar ook succesfactoren die een belangrijke invloed hebben op netwerking. Deze worden besproken in het derde deel van de reeks, dat verschijnt in het volgende nummer.

CONCLUSIE

Voor de individuele sierteler staat dus een brede waaier aan netwerk mogelijkheden ter beschikking als motor voor innovatie. Deze mogelijkheden optimaal benutten is niet evident voor elke sierteler. Eerst en vooral is het van belang dat men zorgvuldig zijn innova-

tiemoden in kaart brengt om zich dan te wenden tot het juiste netwerk. Hulp bij de selectie van het juiste netwerk kan worden verkregen door met collega's en ketenpartners te praten, maar ook door bij derde partijen zoals voorlichters en het Innovatiesteunpunt te rade te gaan. ■