



# INNOVEREN IN DE SIERTEELT

## NETWERKEN ALS MOTOR VOOR INNOVATIE: KNELPUNTEN EN SUCCESFACTOREN

De Universiteit Gent, Faculteit Bio-ingenieurswetenschappen en het ILVO, Eenheid Landbouw en Maatschappij voeren momenteel een project dat wil komen tot een betere afstemming van netwerken op de behoefte van land- en tuinbouwers. Dit zou moeten resulteren in een verhoogde omzetting van kennis in innovatieve toepassingen. In dit laatste van 3 artikels wordt ingegaan op de knelpunten en succesfactoren voor netwerken als motor voor innovatie en worden de belangrijkste conclusies weergegeven.

.....  
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

### BELANGRIJKSTE KNELPUNTEN EN SUCCESFACTOREN

#### Knelpunten

Op basis van onze interviews kunnen zowel interne als externe knelpunten voor netwerking worden onderscheiden. Belangrijke interne knelpunten (binnen het bedrijf en bij de bedrijfsleider) zijn een gebrek aan zowel menselijke als financiële middelen, zoals tijd en geld, ontoereikende managementcapaciteiten, het ontbreken van een strategische visie, enz. De interne knelpunten hangen vaak samen met de grootte en structuur van het bedrijf. Op kleine bedrijven is het meestal moeilijker om tijd vrij te maken voor netwerking aangezien hier meestal geen personeel

aanwezig is dat continuïteit in de bedrijfswerkzaamheden kan garanderen.

.....  
"Hoe kleiner de markt, hoe groter de concurrentie en het wantrouwen!"  
.....

Externe knelpunten (invloed van buitenaf) met betrekking tot horizontale netwerken (collega's) bestaan uit een sterke concurrentie tussen de netwerkpartners, leidend tot individualisme en wantrouwen, angst voor verlies van de eigen identiteit en moeilijkheden om aansluiting te vinden met anderen. Siertelers zijn individualisten; hoe

kleiner de markt, hoe groter de concurrentie en het wantrouwen. Het gebrek aan vertrouwen was een veelbesproken onderwerp voor horizontale (collega's) en verticale (keten) netwerken. Met betrekking tot verticale netwerken binnen de keten (leveranciers en afnemers) ontstaan problemen wanneer de verschillende schakels binnen de keten elkaar niet beschouwen als potentiële partners voor samenwerking, te wijten aan belangenconflicten en gebrek aan geloof dat samenwerking voordelen zou kunnen bieden voor alle schakels. Ook verschilt de strategische visie op innovatie dikwijls tussen de verschillende leden van de keten. Een belangrijk knelpunt voor netwerking met derde partijen zoals onder-

## EEN AANTAL SIERTELERS AAN HET WOORD...

*"Meestal merk je dat bij Vlaamse siertelers onder mekaar bepaalde zaken niet bespreekbaar zijn. Ze zouden elkaar liever de kop afbijten dan dat ze samen ergens voor gaan. In Nederland merk je dat dit volledig anders is. Zij werken veel nauwer samen dan dat wij doen. Wij hebben daar ook heel goede contacten in Nederland."*

*"Wij hebben een heel nauwe samenwerking met een leverancier van jongplanten, waardoor we ons product sterk in de markt kunnen zetten. Ik sta geregeld op beurzen en hoor wat goed is en wat niet, ik beschik over de marktinformatie en geef dat door aan hem, want hij heeft eigenlijk geen contact met de eindklant, en zo weet hij wat hij moet produceren de komende jaren. Er is trouwens ook een heel goede samenwerking tussen ons qua gebruik van materieel enzomeer. Dat gebeurt op een heel correcte manier en is enorm versterkend."*

*"Het resultaat van heel wat netwerkevents en samenwerkings-*

*verbanden is heel algemene informatie, die voor iedereen beschikbaar is, en dan gaat dat op in het niets. Ik probeer gericht te werken met een privé-voorlichter, mijn boekhouder. Ik heb er liever wat voor te betalen, maar dat we gericht werken."*

*"Die drempel naar proefcentra en onderzoekscentra is al veel verkleind, maar ik denk dat daar nog aan gewerkt kan worden. Ik denk dat het belangrijk is om kwekers tot in onderzoekinstellingen te krijgen, bijvoorbeeld door bij voorkeur praktijkgerichte cursussen. Volgens mij wel nuttig is als onderzoekinstellingen een rondleiding geven, waaraan eventueel een soort werksessie aan gekoppeld is. Dat gebeurt regelmatig op het PCS en ILVO."*

*"De onderzoekinstellingen doen ook steeds meer proeven op de bedrijven zelf. Wij merken dat dit – en de dagelijkse contacten – nuttig zijn."*

zoeksinstellingen, overheidsinstellingen, enz. is dat de drempel om deze aan te spreken vaak te hoog is. Toch zijn er recente initiatieven om deze drempel te verlagen en samenwerking tussen telers en onderzoekinstellingen te bevorderen, zoals Sietinet, die bewezen hebben succesvol te zijn. Een ander knelpunt is dat de toegevoegde waarde van georganiseerde netwerkactiviteiten dikwijls als laag gepercipieerd wordt. De deelnemers aan het onderzoek deelden mee dat hetzelfde onderwerp vaak meermaals aan bod komt op netwerkactiviteiten van verschillende organisatoren. Aangezien de informatienoden van de siertelers vaak bedrijfsspecifiek zijn, wordt volgens hen aldus te veel tijd verloren door te luisteren naar minder relevante informatie. Anderzijds zijn er ook siertelers die melden niet steeds op de hoogte te zijn van georganiseerde activiteiten.

### Succesfactoren

Een netwerk wordt als succesvol beschouwd als er voldoende relevante kennis wordt gedeeld of gecreëerd door de leden, waardoor deze een duidelijke meerwaarde kunnen ervaren van het netwerk. Belangrijk hiervoor is een goede relatie met voldoende vertrouwen en transparantie tussen de partners. Dit geldt zowel voor de samenwerking met collega's alsook met ketenleden. Verder is het zich openstellen tot nieuwe kennis en ervaring uitwisselen in samenwerkingsverbanden met derden een belangrijke factor voor succesvolle innovatie. Zo hebben succesvolle siertelers stap voor stap de drempel verlaagd om hun netwerken efficiënt te benutten en tot geslaagde innovaties te



▲ Netwerking kan beschouwd worden als een belangrijke motor voor innovatie.

komen. Ook de netwerken zelf dragen hieraan bij door de aanwezigheid van een duidelijke visie en strategie, bijvoorbeeld in Sietinet wordt het vertrouwen versterkt tussen siertelers en onderzoekinstellingen via een contract, waardoor gegarandeerd wordt dat de onderzoeksresultaten vertrouwelijk worden behandeld en eigendom blijven van het bedrijf dat de vraag stelt aan de onderzoekinstelling.

.....  
**"Succesvolle siertelers hebben de drempel verlaagd om hun netwerken efficiënt te benutten!"**  
.....

### ALGEMENE CONCLUSIES UIT HET ONDERZOEK

Het onderzoek levert waardevolle inzichten en aanbevelingen zowel voor siertelers als netwerkcoördinatoren en toont onder meer aan dat siertelers heel wat mogelijkheden hebben voor innovatie, maar deze niet steeds

benutten. Vooral op het vlak van marktinnovatie en organisatorische innovatie is er nog heel wat potentieel. Er is in de sector een grote diversiteit in de intensiteit van de netwerkactiviteiten en de mate waarin men beroep doet op verschillende netwerktypes. Zowel horizontale (collega's) als verticale netwerken (keten) evenals derde partijen zijn van belang. Er is wel de bevestiging dat netwerking kan beschouwd worden als een belangrijke motor voor innovatie. Afhankelijk van de soort innovatie zijn verschillende netwerktypes van belang. Het werd ook duidelijk dat er zowel interne als externe knelpunten zijn, en dat het verlagen van de drempel en het verhogen van het vertrouwen en de transparantie tussen de netwerkleden belangrijke succesfactoren zijn. Een belangrijke aanbeveling is dat zowel siertelers als netwerkcoördinatoren best strategieën toepassen waarbij de connectie tussen beiden op een zo efficiënt en effectief mogelijke manier kan gegarandeerd worden. ■