

Verslag Bijeenkomst

Aan	Van
Deelnemers Ondernemersbijeenkomst	Peter van Boekel
	Kenmerk
	081209 verslag bijeenkomst
	Totaal aantal pagina's
	2
	Zoetermeer d.d.
	26 januari 2009

Betreft: Verslag bijeenkomst Teeltautomatisering

Ondernemersbijeenkomst:

9 december 2008

Aanleiding:

Een omzet van circa € 40,00 p/m².jaar voor groentegewassen en circa € 60,00 p/m².jaar voor veel snijbloemengewassen rijmt niet langer met de toegenomen kostprijs. Technische innovaties in het productieproces én in het oogstproces kunnen de sleutel zijn tot een intensieve, rendabele sierteelt. Hiertoe zal er een duidelijke strategie uitgezet moeten worden die gewasspecifiek breed gedragen wordt door de betreffende ondernemers. Tot op heden hebben wij gezien dat grote technische innovaties veelal door individuele bedrijven worden opgepakt. Daarnaast is er veelal geen beheerste projectmatige aanpak gevolgd. Dit heeft geleid tot onverantwoorde risico's voor de betrokken bedrijven en een aantal mislukte projecten, met name met de mobiele teelt in roos.

Deze bijeenkomst heeft als doel om te bezien wat de gemeenschappelijke knelpunten zijn voor strategische innovaties. Dit wordt uitgewerkt aan de hand van enkele presentaties van mobiele teelten, de bekendste grote technische innovatie.

Opzet:

Tijdens deze bijeenkomst wordt het onderwerp 'Mobiele Teelt Systemen' besproken in een klein en selectief gezelschap (25 personen met ervaring in Mobiele Teelt Systemen). Het gaat daarbij om: welke systemen zijn er, welke succesfactoren zijn bekend. Wat gaat goed, wat gaat minder goed? Waar liggen de uitdagingen, de kansen en de barrières voor (door)ontwikkeling? Wat is daarvoor nodig en wat kan het Productschap Tuinbouw hierin betekenen (beleid, onderzoek). Resultaat van deze bijeenkomst: uitwisselen van kennis en ervaringen, richting van (strategische) onderzoek, beleid, en eventueel nieuwe ontwikkelrichtingen.

Genodigden:

NB: enkele genoemde genodigden waren niet aanwezig.

Kwekerij Marjoland	dhr. Joop van den Nouweland	BLEISWIJK
Klimrek	dhr. Sjaak van Dijk	PIJNACKER
Moby-Flowers	dhr. Paul Bol	HONSELERSDIJK
Bloemkwekerij Gebr. Sol	dhr. Gerry Sol	HEERHUGOWAARD
Os Roses	dhr. Jan van Os	DE LIER
J.P. van Veen	dhr. Joop van Veen	NOORDEN
Holstein Flowers	dhr. Mathieu Holstein	DE LIER
Van den Boomen Kwekerijen	dhr. Wim van den Boomen	SOMEREN
Kwekerij Rozenhof	dhr. Frank Olieman	ZEVENHUIZEN (ZH)
Kwekerij Zwethlande	dhr. Erik Persoon	HONSELERSDIJK
Rozencultuur Nieuwaal	dhr. Kees van Wijk	NIEUWAAL
fa. Ted van Luyk & Zn.	dhr. Ted van Luyk	WATERINGEN
Zwinkels Aubergine	dhr. Peter Zwinkels	MONSTER
Van Dijk Bedrijven b.v.	dhr. A. van Dijk	HARMELEN
Inno-Agro	dhr. Stefan Persoon	HONSELERSDIJK
Demokwekerij	dhr. Peet van Adrichem	HONSELERSDIJK
WPS Horti Systems	dhr. Eef van Zanten	DE LIER
WPS Horti Systems	dhr. Richard van der Meijs	DE LIER
Hawe (Codema Systems Group)	dhr. Roeland van Dijk	BERGSCHENHOEK
Frans van Zaal BV	dhr. Gerard Peek	DE KWAKEL
PB techniek BV	dhr. Koen Brabander	MAASDIJK
B-edelier BV	dhr. Eef Zwinkels	BLEISWIJK
Wageningen UR Glastuinbouw	dhr. Erik Pekkeriet	WAGENINGEN
Wageningen UR Glastuinbouw	dhr. Peter van Weel	BLEISWIJK
Wageningen UR Glastuinbouw	dhr. Dr. Henk Gude	LISSE
Toptree BV	dhr. Mart van den Boomen	ROSMALEN
Kwekerij Powergrow	dhr. Sem van Zijl	DE KWAKEL
Kwekerij Kero	dhr. John/Karel Kenter	HEERHUGOWAARD
Aquaflower	dhr. Marcel Boos	WERVERSHOOF
Kwekerij Den Wilger	dhr. Willie van Bussel	HEUSDEN gem Asten
Kwekerij Panda	dhr. Aad van der Knaap	HONSELERSDIJK
Gebr. Van Duijn	dhr. Rob van Duijn	STEENBERGEN

Belangrijkste conclusies en aanbevelingen:

- het ontwikkelen van een mobiel teeltsysteem per gewas wordt door een te kleine groep ondernemers gedragen om het risico acceptabel te laten zijn voor de betrokken ondernemers;
- er is behoefte aan informatie uitwisseling over het te volgen traject en de valkuilen;
- er wordt veelal geen goede businesscase gemaakt vooraf en de techniek zelf wordt vaak als uitgangspunt genomen;
- er is behoefte aan financiële steun vanuit het PT om haalbaarheidsonderzoeken en systemen op praktijkschaal te kunnen bekostigen;
- doordat initiatieven vanuit verschillende gewasgroepen niet centraal gecoördineerd worden, ontstaan er telkens afzonderlijke clubs die tegen dezelfde problemen aanlopen. Ook over teelten heen kunnen door slim en vooraf afstemmen (financiële en technische) problemen worden voorkomen.

De mobiele teelt alleen zou niet een uitgangspunt mogen zijn voor productieverhoging door technische innovatie. Oplossingen zouden beter gezocht kunnen worden vanuit een strategisch stappenplan.

Voorwaarden voor innovatie:

Innovatie moet bottom-up zijn

Innovatie in de sector dient vanuit de sector zelf te gebeuren. Innovatie 'van boven', dus door onderzoeksinstellingen of andere organisatie is niet gewenst. Standsorganisaties kunnen wel een grote rol vormen bij het faciliteren innovaties. Een juiste structuur neerzetten waardoor er gemakkelijker geïnnoveerd kan worden.

Gewas specifiek innoveren

Wanneer er strategisch geïnnoveerd wordt dan zijn er veel overeenkomsten over de te volgen werkwijze, onafhankelijk van het gewas. Echter, het is vrijwel onmogelijk om met meerdere gewassen samen één soort technische innovatie te werken. Groepen dienen dus gewasspecifiek opgericht te worden.

Innovatie moet Praktijk gericht zijn

Bij de telers is enorm veel informatie en kennis ter beschikking waaruit een goede businesscase gemaakt kan worden om het gewas op een hoger niveau te tillen. De ondernemers zullen in groepsverband deze informatie moeten gaan delen en een gezamenlijke vraag formuleren. Het probleem en de oplossing zal praktijkgericht en realistisch moeten zijn. De teler zal hierbij 'out of the box' moeten denken en moet in dit proces gefaciliteerd worden.