



GEERT VAN OOSTERHOUT, DIRECEUR LTO GROEISERVICE

GEERT VAN OOSTERHOUT, LTO GROEISERVICE

‘We zijn netwerkorganisatie’

Het zo snel mogelijk oplossen van collectieve vragen in de glastuinbouw en de vollegrondsgroente, dat beschouwt LTO Groeiservice als haar kerntaak. Dat gebeurt via per gewas georganiseerde ondernemersnetwerken in combinatie met -onder andere- door het Productschap Tuinbouw gefinancierde projecten. “Dat die financiering wegvalt is een behoorlijk aderlating voor collectieve kennisontwikkeling”, zegt directeur Geert van Oosterhout.

Tekst:
Gerrit Wildenbeest,
Foto's: René Faas

In de huidige netwerkstructuur van LTO Groeiservice herkent men nog de historische basis, die ligt in de plaatselijke studieclubs die na de Tweede Wereldoorlog in de tuinbouw ontstonden (zie ook kader). Anno heden kent LTO Groeiservice 35 gewasnetwerken, verdeeld over de sectoren glasgroente, potplanten, snijbloemen en de afdeling innovatie. Elk gewasnetwerk kent een landelijke gewascommissie die bestaat uit tuinbouwondernemers, soms aangevuld met gewasonderzoekers en gewasvoorlichters. “We hebben in totaal ruim dertig medewerkers in dienst (25 fte), die werken voor ruim 1.500 glastuinbouwleden die actief zijn in de Nederlandse tuinbouwsector”, zegt Geert van Oosterhout (56) sinds 2007 directeur van LTO Groeiservice. “De gewasnetwerken proberen via het ontwikkelen van nieuwe kennis zo snel mogelijk collectieve problemen te signaleren en op te lossen. Het gaat dan vooral om vraagstukken op bedrijfsniveau, dus in de precompetitieve fase. In zaken die dichterbij de markt liggen, waarbij telers meer in concurrentie met elkaar staan, zijn we minder actief, die behoren meer bij de telersverenigingen”. LTO Groeiservice werkt met een begroting van circa 4 miljoen euro per jaar, waarvan met name de financiering van specifieke kennisprojecten tot nu toe voor een belangrijk deel via het PT loopt.

Het PT stopt per 1 januari 2014. Welk gat slaat dat in de begroting?

“Onze begroting van net iets onder de 4 miljoen euro, valt in twee stukken uiteen. Het eerste deel, ongeveer eenderde van de omzet, komt uit de contributiebijdrage voor de basisactiviteiten van de gewasnetwerken. Als we het goed doen is dat net kostendekkend. Het tweede stuk bestaat uit allerlei projectactiviteiten, die gefinancierd worden vanuit verschillende hoeken. Je kunt denken aan de waterschappen, de provincie en ook aan PT-gefinancierde projecten. Globaal kun je zeggen dat zo'n 30-40 procent van de totale omzet PT-gerelateerd is. Als dit gaat wegvallen voelen we dat uiteraard behoorlijk”.

Hoe spelen jullie daar op in?

“Wij zijn een BV die haar eigen broek moet ophouden. We zijn al langer in de weer met het zoeken naar aanvullende dienstverlening, omdat we zagen dat er veranderingen op komst waren. Zo zijn we ingesprongen in de digitale dienstverlening, die voortvloeide uit de overname van ons zusterbedrijf Groeinet. Dat in de verwachting daarmee een bijdrage aan onze exploitatie binnen te halen. Dat is niet gelukt, we zijn geen supercommerciële organisatie en in de glastuinbouw bleek niet iedereen op die diensten te wachten. We hebben daaruit onze conclu-



ie die ondernemers bij elkaar brengt'

sies getrokken. Na een reorganisatie vorig jaar, die 10 medewerkers hun baan kostte, zijn we weer een echte netwerkorganisatie geworden. De komende tijd zal leren of, als de PT-geldstroom helemaal gaat wegvallen, we de huidige organisatie kunnen handhaven."

Het wegvallen van het PT komt niet uit de lucht vallen. Je zou kunnen zeggen dat LTO GroeIService bij uitstek een organisatie moet zijn die in staat is om alternatieven te organiseren..

"In de zomer van 2011 zijn we al gestart met het nadenken daarover. Dat leidde in het najaar van 2012 tot ons initiatief Fundaplant (zie www.fundaplant.nl) dat bedoeld is om voor concrete vraagstukken binnen het ondernemersnetwerk te zoeken naar financiering van die oplossingen. Fundaplant is afgelopen najaar gelanceerd, de eerste projecten zijn daar nu in gefinancierd. Concreet betekent dit dat vóór de start van een project het geld bij elkaar is, de deelnemers de opdracht voor het onderzoek kunnen uitzetten, en de onderzoeker die het werk gaat doen ook weet dat het geld gereserveerd staat. De formule is boter bij de vis: als iemand meedoet wordt tegelijkertijd een bedrag van zijn rekening geschreven. Wordt binnen de afgesproken termijn de honderd procent niet gehaald dan krijgt hij dat weer teruggestort. Zo voorkom je dat iemand als puntje bij paaltje komt zijn toegezegde bijdrage toch intrekt. Op die manier zijn nu een paar concrete projecten gefinancierd. Een project dat nu bijvoorbeeld is gefinancierd is een onderzoek naar de bloeirijpheid van Hortensia's, waar we bij een minimale inleg van 3000 euro zo'n 17 telers nodig hadden om de benodigde 55.000 euro bij elkaar te krijgen. En dat is gelukt."

"Een ander initiatief zijn de gewascoöperaties. De coöperatieve ondernemingsvorm is toe te pas-

sen in heel veel gewasgroepen, we hebben daarvoor samen met Flynth als accountant en Westland Partners als notariskantoor een format ontwikkeld, waarmee groepen kwekers die samen iets willen heel lean en mean een coöperatie kunnen oprichten. Stel, rozentelers hebben een probleem, waarvan de oplossing niet meer via de collectieve PT heffing gefinancierd kan worden, dan is een alternatief om lid te worden van een rozencoöperatie op basis van vrijwillige aansprakelijkheid. Je spreekt onderling af wat de bijdrage is - contributie of bijvoorbeeld een afdracht per hectare -, je stelt een bestuur samen en maakt een programma waarin je met elkaar bepaalt waaraan je dat geld wilt besteden. Of FloraHolland als coöperatie hier een rol in kan spelen? FloraHolland wil alleen actief zijn vanaf de afzet, niet in de productie. Je zou je wel kunnen voorstellen dat FH haar administratie beschikbaar stelt als inninginstrument door bijvoorbeeld een deel van de veilingomzet voor een gewascoöperatie in te houden. De telersverenigingen zouden een soortgelijke rol kunnen vervullen, want het blijft lastig om het geld daadwerkelijk binnen te krijgen."

Boeiende initiatieven maar haal je daarmee de bedragen op die via de PT-heffingen collectief bij elkaar worden gebracht? Ondernemers zullen zeker bereid zijn om op die manier acute problemen aan te pakken, maar geldt dat ook voor meer strategisch en fundamenteel onderzoek?

"Als voordelen zie ik dat projecten scherper door de ondernemers worden aangestuurd, omdat men veel rechtstreeks betaalt. De betrokkenheid neemt toe en dat is alleen maar goed. Het totale budget zal wel kleiner worden, de focus zal vooral liggen op vraagstukken dicht bij huis. Als er collectieve vraagstukken zijn verwijzen telers ons nog steeds door

naar het PT. Daar heb je geen freelancers, iedereen betaalt mee. Bij de projecten van Fundaplant is er de neiging om de kennis waarvoor de deelnemers betalen af te schermen, wat ten koste gaat van de open kennisstructuur. Dat is een ontwikkeling die al gaande is. Mede om die reden zal er niet meer bij elke bijeenkomst een vakjournalist uitgenodigd worden"

"Inderdaad zal het lastiger worden financiering te vinden voor langere termijnonderwerpen. Misschien moet daarin de overheid een grotere rol krijgen, anderzijds kun je je ook voorstellen dat over een paar jaar een aantal gewascoöperaties een soort topcoöperatie oprichten die zich specifiek richt op dat soort langere termijnprojecten; denk ook aan co-financiering richting het Topsectorenbeleid, waar we overigens ook al vanuit de gewascoöperaties mee bezig zijn. Al deze ontwikkelingen zullen stap voor stap gaan, je moet niet te snel willen, de ondernemers staan nu zelf aan het roer."

Hoe zit het verdienmodel van LTO GroeIService er in het kader van deze nieuwe collectiviteiten uit?

"Als netwerkorganisatie doen we zelf geen onderzoek, wij zijn de schakel tussen ondernemers en belangenbehartigers, ondernemers en onderzoekers. Onze rol is communiceren. Ondernemers

constateren dat het waardevol is dat wij kunnen meekijken en bijsturen. Dat is geen fantastisch businessmodel. Voorheen werd die verbindende rol gefinancierd uit aparte PT-budgetten, in de nieuwe situatie zal dat als onderdeel van een project moeten worden meegefinancierd."

In de bloembollen en bolbloemensector is gewasmanager Jan Mantel behoorlijk actief. Wordt er goed samengewerkt met de KAVB?

"Jan Mantel is voor mij onze Mister Tulp. Hij is tulpenbroeier en werkt daarnaast voor LTO GroeIService als onze netwerkcoördinator Tulp. Met alle contacten die hij heeft weet hij het tulpenvak tamelijk massaal te bewegen om gezamenlijk kennis uit te wisselen. Het is best moeilijk om tulpenbroeiers lid te laten worden van LTO GroeIService, die zeggen we betalen al voor de KAVB en voor LTO Noord en dan nu ook nog voor GroeIService? We hebben regelmatig met de KAVB om tafel gezeten om een samenwerking te bereiken tussen teelt, broeierij en belangenbehartiging met daarbij een redelijke vergoeding voor de dienstverlening van LTO GroeIService, maar dat lukt tot nu toe niet. Ik hoop dat dit de komende tijd een keer wel gaat lukken. Je moet daar de leden niet mee vermoeien, maar dat als organisaties onder elkaar zien te regelen."

Midden jaren negentig fuseerde de federatie NTS met de LTO's. Daaruit ontstond naast LTO GroeIService ook SIGN (Stichting Innovatie Glastuinbouw Nederland). Als BV is LTO GroeIService tegenwoordig eigendom van LTO Noord Glaskracht, LLTB, ZLTO en SIGN. In de contributiestructuur weerspiegelt zich de ingewikkelde verhouding tussen de verschillende LTO's. Boven de rivieren stuurt LTO Noord Glaskracht een factuur waarin automatisch ook een deel contributie voor LTO GroeIService is verwerkt. Beneden de rivieren (Zuid-Nederland, het werkgebied van ZLTO en LLTB) betaalt men apart voor LTO GroeIService. Voor zomerbloementelers, die vaak zitten op het snijvlak van glastuinbouw en vollegrondsgroenteteelt, geldt een speciaal arrangement van rond de 350 euro per jaar.