



De bomen- en vasteplanten-sector zoekt nieuwe manieren om onderzoek en promotie te financieren. Het is belangrijk dat ondernemers deze uitdagingen gezamenlijk oppakken, anders komt de positie van de Nederlandse teler onder druk te staan. Dat zegt Henk Raaijmakers, voorzitter van de LTO Vakgroep Bomen en Vaste Planten.

Tekst: René Bouwmeester
Fotografie: René Faas

Henk Raaijmakers (57) werd in november 2015 voor een periode van vier jaar benoemd tot voorzitter van de Vakgroep Bomen en Vaste Planten van LTO Nederland. Hij is tevens directeur en eigenaar van tuinplanten- en handelskwekerij 'De Oude Aa' in zijn woonplaats Deurne. Raaijmakers was al lange tijd vicevoorzitter van de landelijke LTO vakgroep. Toen de vacature van landelijk voorzitter vacant kwam, zocht de organisatie in eerste instantie naar een voorzitter in de gelederen van LTO Noord om een goede afspiegeling te behouden. Er bleken geen geschikte kandidaten die ook op hun bedrijf voldoende tijd konden vrijmaken voor de functie. "Ik heb toen mijn verantwoordelijkheid genomen," zegt de 57-jarige Brabander. De sector staat voor grote veranderingen op bestuurlijk terrein, meent Raaijmakers. Collectieve voorzieningen zijn afgeschaft en de samenleving verlangt een ander gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Ook op het gebied van arbeid is de sector in beweging. Verder ziet hij perspectief in strategische samenwerkingsverbanden voor thema's als plantgezondheid, (internationale) handelsvoorwaarden en werkgeverschap. "Het is mijn ambitie om de LTO-leden met bomen en vaste planten economisch stevig te verankeren in dit nieuwe tijdperk."

Welk doel heb je jezelf meegegeven voor deze functie?

"Mijn doel is de herkenbaarheid van de belan-



'Gebrek aan solidariteit is grootste bedreiging voor sector'

genbehartiging terug te brengen. Die herkenbaarheid was verloren gegaan toen de NBvB opging in LTO Nederland. Door op te gaan in LTO behaalden we op verschillende terreinen veel voordelen. Veel dossiers die voor ons van belang zijn, delen we met LTO Glaskracht of de vakgroepen Akkerbouw of Vollegrondsgroenten. We konden meeliften op de kennis die in die sectoren aanwezig was. Maar wat betreft de uitvoering gingen mensen zich minder herkennen in de organisatie. Een boomkweker wil als een boomkweker worden aangesproken. Om een voorbeeld te noemen, de meeste telers van bomen of vaste planten regelen zelf hun afzet. Het is belangrijk dat de vereniging ondernemersgericht is."

Hoe gaan jullie die herkenbaarheid vergroten?

"Dat doen we op een aantal manieren. Er is één gezicht van de Nederlandse boomkwekerij naar buiten toe. We hebben voor de herkenbaarheid, in de kleuren van LTO, een eigen logo ontwikkeld en we hebben een eigen website gebouwd, waarop informatie staat over onze leden. Die informatie is ook voor buitenstaanders te zien. Wanneer bijvoorbeeld een Amerikaanse winkelketen iets wil weten over Nederlandse producten, dan moet hij op onze site terechtkomen. Als hij dan een teler bij het product zoekt, dan vindt hij die bij onze leden. Hij kan vervolgens zelf een ondernemer uitkiezen om te benaderen. Door direct informatie te delen via mail, Twitter of Whatsapp worden leden continue gevoed met informatie die voor een ondernemer van belang is, bijvoorbeeld over kansen en beperkingen in ons vakgebied. Verder hebben we binnen de vakgroep zes cultuurgroepen ingericht, waarin telers met hetzelfde DNA zijn samengebracht, bijvoorbeeld voor vasteplantentelers, maar ook voor laanboomteelt en fruitboomteelt. Ze behandelen daar hun eigen problemen en uitdagingen. Alle cultuurgroepen werken samen in het blok Vaktechniek. We subsidiëren deze eigen afdeling zelf en het blok heeft een eigen bestuur. We kijken wel steeds wat we samen kunnen doen met bijvoorbeeld de vakgroep akkerbouw of vollegrondsgroenten."

In hoeverre speelt het afschaffen van de productschappen een rol bij deze koers?

"Dat speelt een grote rol. Onderzoek, promotie en het CEMP-werk (gewasbeschermingsmid-

delen) worden betaald met het restgeld van het Productschap Tuinbouw. Dat geld is binnenkort op. We zullen moeten zorgen dat de belangen worden behartigd. Daarom is het belangrijk dat vasteplantenkwekers zich organiseren. Zonder de productschappen gaan we meer opereren in de keten van productie tot afzet. We werken samen met ketenpartijen op verschillende dossiers. Voor wat betreft het institutionele groen werken we samen met Anthos en iVerde. Voor de consumentengroepen hebben we contact met Tuinbranche Nederland, FloraHolland en de VGB. Dat zijn de partijen die in de keten van belang zijn. Heel concreet: met Tuinbranche Nederland, CLM en Natuur en Milieu werken we samen aan een convenant waarbij we in een paar stappen afspraken maken over welke gewasbeschermingsmiddelen we kunnen gebruiken om toch een goed product in de winkel te brengen, maar wel zo dat Natuur en Milieu een positieve ontwikkeling ziet."

Is het logisch dat telers van vaste planten bij deze vakgroep zijn ondergebracht. Onderbrengen bij de KAVB had toch ook gekund?

"LTO is een warm nest, met de deskundigheid die we nodig hebben. We hebben toegang tot een groot netwerk en kunnen ons als vakgroep naar buiten profileren. Binnen de cultuurgroepen kunnen we specifieke problemen voor die groep adresseren en waar mogelijk oplossen. De achterban heeft het vertrouwen gekregen in de belangenbehartiging door LTO. Er is geen sprake dat het ergens anders beter zou passen. Binnen de cultuurgroepen wordt wel gekeken waar we kunnen samenwerken. Dat doen we bijvoorbeeld bij Perennial Power, waarbij ook niet-leden kunnen aanhaken. De uitvoering ligt bij andere partijen dan LTO. De bestuurlijke uitvoering ligt bij de cultuurgroep Vaste Planten binnen LTO. Als je het vergelijkt met de KAVB, dan is dat echt een aparte organisatie die samenwerkt met LTO. Wij doen het precies andersom. We zijn onderdeel van LTO en kunnen al die specialisten inschakelen. Maar tegelijkertijd zijn we een eigen groep, waardoor de boomkweker zich voelt aangesproken."

Wat ziet u als grootste bedreiging?

"Mijn grootste angst is dat door een gebrek aan solidariteit zaken als gewasbescherming, pro-

motie, onderzoek en het draagvlak voor de cao wegvallen, bijvoorbeeld doordat mensen geen lid meer willen zijn van een belangenorganisatie. Dan krijgen we een situatie van ieder voor zich. Een voorbeeld: het draagvlak voor de bacterieuvrije zone dreigt verloren te gaan door een gebrek aan ondernemers die een financiële bijdrage willen leveren. Zo raken we onze exportpositie en de voorsprong op het buitenland in hoog tempo kwijt.

We zien al dat we na het ophouden van het Productschap Tuinbouw in een zwart gat zijn gevallen waarbij Nederland links en rechts door België en Duitsland wordt ingehaald. Als we geen nieuwe structuren krijgen, glijden we af. Zie bijvoorbeeld wat er is gebeurd met de champignonsteelt in Nederland in hun cao-loze tijdperk. De laagste kostprijs ging voor alles, er werd niets gedaan aan innovatie en public relations. Bedrijven zijn stap voor stap naar het buitenland verhuisd."

Het areaal sierteelproducten dat onder de voorwaarden van Milieukeur wordt geteeld, neemt toe, behalve bij de boomkwekerij. Dat areaal is gedaald. Hoe komt dat?

"Het inkoopbeleid van institutioneel groen speelt daarbij een rol. Daarbij geldt dat wordt ingekocht op basis van de laagste prijs. Kwekers hebben geïnvesteerd om aan de voorwaarden voor Milieukeur te voldoen om vervolgens te worden geconfronteerd met inkopers die voor de laagste prijs gaan. Dit speelt al jaren en dat kunnen we niet veranderen. De motivatie om onderscheidend bezig te zijn ebt weg. Kwekers zijn overstapt op Groenkeur, gaan nu voor een gemakkelijker haalbaar certificaat of een teelt zonder certificaat."

Wat verwacht u van vasteplantentelers?

"Ik vind het belangrijk dat kwekers van vaste planten aangeven wat in hun dagelijks werk, hun bedrijfsvoering, de problemen zijn, nu en in de toekomst. Dat kan heel divers zijn: afzet, arbeid, teelt. We proberen onze ondernemers zoveel mogelijk te ontzorgen door informatie te bieden over wettelijke regelingen en tegelijkertijd kennis toe te voegen om het ondernemerschap te versterken. Ondernemers kunnen ook leren van elkaar. Dat wordt nogal eens vergeten. Er zit veel kennis bij individuele kwekers. Op het moment dat we die mensen bij elkaar brengen, blijkt dat veel toegevoegde waarde te hebben."