

‘De beste verdediging is het goed doen’

In de rubriek Vasteplantenvaria geeft teeltadviseur Henk van den Berg zijn visie op actuele onderwerpen en belangrijke thema's in de vasteplantensector. Dit keer duurzaam ondernemen en de manier van communiceren met de omgeving.

Tekst: Henk van den Berg
Fotografie: René Faas

Net als vrijwel elke productiesector ligt ook de vasteplantensector onder een vergrootglas bij de media. Er is altijd wel iemand die iets negatiefs ontdekt en dit graag ten koste van een sector aan de grote klok wil hangen. Al is het maar een klein dingetje, veroorzaakt door een heel klein deel van de sector, het imago van de hele sector lijdt eronder. De neiging is onszelf te verdedigen tegen deze geluiden. Beter is het om er voor te zorgen dat de fouten niet worden gemaakt. We moeten de telers die het geheel in gevaar brengen niet verdedigen, maar openbaar aan de schandpaal nagelen en beterschap beloven.

De incidenten die het meest in het oog springen zijn die met bestrijdingsmiddelen. Als ontdekt wordt dat er middelen worden toegepast die niet gebruikt mogen worden, heeft de sec-

tor een probleem. Zelfs als dit maar enkele telers betreft. Vaak wordt gedacht dat iedereen het doet, maar dat is onjuist. De meeste telers werken, hoe lastig soms ook, gewoon volgens de regels. Een teler die 'overal lak aan heeft', verknoeit het voor de rest.

Lastiger zijn de fouten zijn die per ongeluk worden gemaakt. Bijvoorbeeld door het niet helemaal goed op de hoogte zijn van de regels met kantdoppen bij het spuiten of van de uitzonderingen op de regels voor toelatingen. Lastig zijn ook de eisen die klanten stellen met betrekking tot middelen. Zij zijn soms sneller met beperkingen dan de regelgeving. Het valt dan ook het niet mee om helemaal geen fouten te maken, maar laten we in ieder geval stoppen met de opzettelijke fouten en deze ook veroorzaken.

VOORKOMEN

Problemen zijn alleen te voorkomen door met z'n allen te werken aan haalbare regelgeving en niet door alleen te zoeken naar de mazen

in de wet. Als we werken aan wetgeving die het vertrouwen heeft van de klant, voorkomen we extra beperkende maatregelen onder druk van de publieke opinie. Beloof aan de klant geen dingen die niet haalbaar zijn, dat maakt u onbetrouwbaar.

We zullen als sector veel meer moeten uitleggen wat we allemaal precies doen. Dit is de enige manier om vertrouwen te wekken. Bij de klant en nog belangrijker, bij de consument. Als de consument ons één keer betrapt op oneerlijke antwoorden, worden we nooit meer geloofd. Zelfs als een antwoord niet wenselijk is, dan nog moet dat antwoord eerlijk zijn.

ANDERS DENKEN

De manier waarop we communiceren moet anders. Het werkt averechts als we dingen die fout gaan, proberen goed te praten. Zelfs als de aantijging niet waar is, werkt verdedigen niet. De mensen geloven het toch niet. De beste verdediging is het goed doen en dit heel duidelijk en vaak uitleggen. Het werkt om consumenten uit te nodigen op de tuin en te laten zien hoe goed je bezig bent. Zo creëer je ambassadeurs. Vasteplantentelers die een insectenhotel op de tuin hebben en hier (voor kinderen) excursies naar organiseren, kunnen vertellen dat ze vrijwel geen bestrijdingsmiddelen gebruiken. Als dit de pers haalt, is dat de beste verdediging die je kunt wensen. Eigenlijk doen we het vreselijk goed, alleen vertellen we het te weinig.

