



# Het sociaal-cultureel biologisch glastuinbouw- bedrijf

Beeldconcept van een 'sociale kas'

C.J.M. van der Lans, J.K. Nienhuis, S.C. van Woerden



Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.  
Sector Glastuinbouw  
december 2004

# Het sociaal-cultureel biologisch glastuinbouw- bedrijf

Beeldconcept van een 'sociale kas'

C.J.M. van der Lans, J.K. Nienhuis, S.C. van Woerden

© 2004 Wageningen, Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Praktijkonderzoek Plant & Omgeving.

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V. is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

Dit is een vertrouwelijk document, uitsluitend bedoeld voor intern gebruik binnen PPO dan wel met toestemming door derden. Niets uit dit document mag worden gebruikt, vermenigvuldigd of verspreid voor extern gebruik.

Projectnummer: 41414057

### Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Sector Glastuinbouw

Adres : Kruisbroekweg 5, Naaldwijk  
: Postbus 8, 2670 AA Naaldwijk  
Tel. : 0174 – 63 67 00  
Fax : 0174 – 63 68 35  
E-mail : [info.ppo@wur.nl](mailto:info.ppo@wur.nl)  
Internet : [www.ppo.wur.nl](http://www.ppo.wur.nl)

# Inhoudsopgave

pagina

1	INLEIDING.....	5
1.1	Aanleiding en achtergrond sociaal-cultureel biologisch glastuinbouwbedrijf.....	5
1.2	Doel en gevolgde werkwijze .....	5
2	RESULTATEN.....	7
2.1	Procesbegeleiding.....	7
2.2	Interviewronde .....	7
2.3	Workshop .....	7
3	AANBEVELINGEN VOOR HET VERVOLG .....	9
	BIJLAGE 1: AXISMANAGEMENT .....	11
	BIJLAGE 2: VRAGENLIJST .....	15
	BIJLAGE 3: GESPREKVERSLAGEN INTERVIEWS .....	17
	BIJLAGE 4: VERSLAG VAN DE WORKSHOP 9 NOVEMBER 2004 .....	27



# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding en achtergrond sociaal-cultureel biologisch glastuinbouwbedrijf

De tuinbouw in Nederland heeft zich de afgelopen decennia ontwikkeld tot een economisch krachtige sector. Het is goed georganiseerd, hoogproductief en technologisch geavanceerd. Er is een stevige internationale concurrentiepositie. Maar de sector wordt momenteel geconfronteerd met een aantal problemen. Er is bijvoorbeeld een kloof ontstaan tussen maatschappij en tuinbouw. Consumenten en burgers hebben zorgen over voedselveiligheid, milieu en uitputting van natuurlijke hulpbronnen. De belevingswaarde van glastuinbouwgebieden wordt matig gewaardeerd. Er is weinig ruimte in Nederland beschikbaar en daarbij is ook nog eens concurrentie met andere functies zoals wonen, industrie, recreatie, natuurontwikkeling, etc.. Dankzij de hoge arbeids- en grondkosten is bovendien de kostprijs hoog ten opzichte van concurrentie.

Om als tuinbouwsector een vooraanstaande positie te behouden en te voldoen aan maatschappelijke randvoorwaarden, zijn daarom systeeminnovaties nodig: fundamentele innovaties die bedrijfsoverstijgend zijn en die door verschillende belanghebbenden gezamenlijk verwezenlijkt worden. Het gaat hier om technologische vernieuwingen met economische voordelen, maar ook om innovaties op sociaal, organisatorisch en bestuurlijk gebied.

In het project Toekomstverkenningen zijn op basis van de visies van verschillende stakeholders ideaalbeelden gemaakt voor de toekomst van de beschermde biologische en de geïntegreerde teelt in 2030. Anno nu bestaan deze ideaalbeelden om de een of andere reden nog niet. Deze reden(en) zijn in het project 'transitiepunten' genoemd. Om deze redenen te kunnen wegnemen of oplossen, kunnen projecten worden opgezet. In het project zijn daarom door het projectteam een groot aantal innovatieve projectideeën geformuleerd. In twee innovatiecafés zijn deze projectideeën vervolgens besproken door innovatief denkende personen van binnen en van buiten de keten. Ook zijn nieuwe ideeën aangedragen. Uiteindelijk is een keuze gemaakt van de meest perspectiefvolle projectideeën, hetgeen heeft geleid tot een achttal projecten voor de bedekte teelten:

- Emissievrije kas
- Kas in de stad
- Kas in energiegrid
- Biologische kringloop kas
- Sociaal-cultureel biologisch glastuinbouwbedrijf
- Computer met groene vingers
- Koppeling glastuinbouw en paddestoelen
- Beleidsmatige Ruimte (een overall project)

Onderliggend rapport is het resultaat van het project 'Sociaal-cultureel biologisch glastuinbouwbedrijf'.

## 1.2 Doel en gevolgde werkwijze

Het doel van het project was:

*"Het ontwerpen van bedrijfsconcepten waarbij het biologisch produceren van glastuinbouwproducten een integraal onderdeel vormt van de sociale en culturele leefomgeving met bijbehorende waarden c.q. behoeftes in de maatschappij door verbindingen te leggen met sociale en culturele functies."*

Het project is uitgevoerd in de periode van 1 mei tot en met 31 december 2004 door onderzoekers van PPO Glastuinbouw en LEI. De projectleiding was in handen van PPO Glastuinbouw.

In het project is uitgegaan van de resultaten en suggesties opgedaan in het voortraject van de toekomstbeelden voor de bedekte plantaardige teelt. Daarnaast is gebruik gemaakt van alle relevante kennis en inzichten uit onderzoek en praktijk gerelateerd aan multifunctionaliteit. Bovendien is kennis verzameld van lopende initiatieven die sporen met de gedachte van de sociale kas (zoals Rio de Bio in Utrecht, Stichting Moestuin projecten Maarschalkerweerd).

Via diepte-interviews zijn ideeën geïnventariseerd over mogelijke bedrijfsconcepten. Hiervoor hebben de onderzoekers eerst de belangrijkste spelers geïdentificeerd op het raakvlak van biologische glastuinbouw, ruimtelijke ordening en burgerbelangen, en zijn deze personen vervolgens benaderd. De verzamelde ideeën zijn gepresenteerd en besproken tijdens een workshop. Hierbij zijn verschillende spelers betrokken met als doel het verkrijgen van draagvlak en het volgen van een integrale aanpak. Een groot deel van deze deelnemers was in de eerste fase geïnterviewd, enkelen zijn pas in de tweede fase bij het project betrokken om zo een breed deelnemersveld te verkrijgen.

Bij de voorbereiding en uitvoering van de workshop is ondersteuning verleend door Jan Pompe van het bureau AXISmanagement.

Het project heeft geresulteerd in enkele globale ontwerpen (ontwikkelingsrichtingen) van bedrijfsconcepten voor de 'sociale kas' en een vervolgplan voor 2005.

## 2 Resultaten

### 2.1 Procesbegeleiding

In het traject is een bijdrage geleverd door het bureau Axismanagement (zie Bijlage 1). Deze bijdrage bestond uit het helder krijgen van het doel van de te houden interviews en de te houden workshop. Hiertoe is regelmatig overleg geweest tussen Jan Pompe van Axismanagement en de onderzoekers. De belangrijkste bijdrage was ondersteuning tijdens de workshop. Daarbij heeft Jan Pompe zijn inbreng geleverd door de verschillende partijen naar hun ideeën, meningen en visies te vragen over wat de mogelijkheden zijn voor een sociaal en/of culturele biologisch glastuinbouwbedrijf.

Door het terugkerend overleg tussen onderzoekers en Jan Pompe is duidelijker geworden respectievelijk is aandacht besteed aan:

- Het projectdoel moet worden uiteengezet in individuele bedoelingen die deelnemers ermee hebben (visies). In de workshop moet de noodzakelijkheid van het project tot stand komen (waar ligt men wakker van). Zo komt verbinding tussen de individuen en het mega doel tot stand.
- De bedoeling van de workshop is het starten van de communicatie over het onderwerp in een netwerk van stakeholders, het aandragen van bouwstenen voor het ontwerp en het uitspreken van intenties om mee te doen aan realisatie daarvan. Voor een succesvol resultaat van de workshop is het belangrijk dat alle aanwezigen op de workshop hun drive uitspreken.
- Een goede keuze van te interviewen personen, met als belangrijke criteria de positie van de stakeholder ten opzichte van het biologische glastuinbouwbedrijf en zijn of haar mogelijke betekenis of rol in het vervolgtraject.
- De inhoud van de te stellen vragen tijdens het interview.
- De algemene logica van een 'sociale kas' is vastgesteld en hoe een en ander moet leiden tot de specifieke logica van deelnemers aan het vervolgtraject.

### 2.2 Interviewronde

Om na te gaan welke ideeën diverse relevante bedrijven en personen hebben over een sociaal-cultureel glastuinbouwbedrijf en welke mogelijkheden ze hiervoor zien, zijn in het najaar een aantal personen geïnterviewd. De vragenlijst die hierbij is gebruikt is opgenomen in Bijlage 2. In Bijlage 3 zijn de gemaakte interviewverslagen terug te vinden. De uitkomsten van de interviews dienden vooral als input voor de workshop.

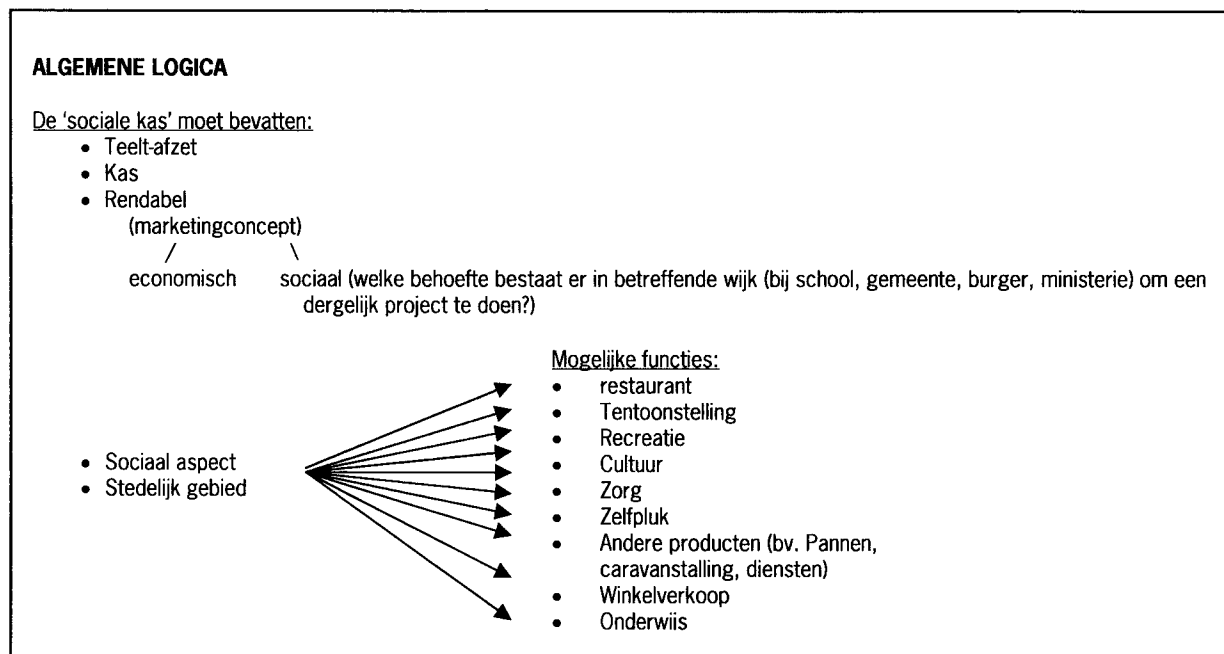
In de interviews zijn verschillende ideeën, mogelijkheden en randvoorwaarden naar voren gekomen. Deze vormen samen de 'algemene logica' van een sociaal-cultureel glastuinbouwbedrijf en kan als volgt worden weergegeven (zie figuur 1).

Om draagvlak bij partijen te krijgen en ze vervolgens te interesseren en betrekken bij het verder ontwikkelen en eventueel realiseren van een dergelijk initiatief, is het nodig om van deze 'algemene logica' te komen tot de 'specifieke logica' van partijen. Oftewel waarom ziet men persoonlijk een dergelijk initiatief wel zitten. Met dit doel is na de interviewronde een workshop gehouden.

### 2.3 Workshop

Op 9 november 2004 heeft de workshop 'Sociale Kas' plaatsgevonden. Hiervoor zijn een aantal personen van verschillende achtergrond c.q. positie in de keten uitgenodigd. Het merendeel van hen was al geïnterviewd in de eerste fase, anderen zijn er pas later bij betrokken om aldus een redelijk breed deelnemersveld te krijgen.





Figuur 1. De algemene logica (voorwaarden en ontwikkelingmogelijkheden) van een sociaal-cultureel glastuinbouwbedrijf.

Uiteindelijk waren op de bijeenkomst twee onderzoekers van PPO, een onderzoeker van LEI, een onderzoeker van PRI, een onderzoeker van het Louis Bolk Instituut, een teler (vader en zoon), een persoon van afzetorganisatie en een procesbegeleider aanwezig. In Bijlage 4 is het volledige verslag van de bijeenkomst terug te vinden.

De bijeenkomst heeft voor behoorlijk enthousiasme bij de deelnemers gezorgd. Aangegeven werd bijvoorbeeld dat dit 'dé kans was om ook eens met andere personen over dit onderwerp te spreken'. In de dagelijkse praktijk is het onderwerp vaak ondergeschikt aan de dagelijkse (teelt)activiteiten van de ondernemer. Het enthousiasme blijkt uit het feit dat de deelnemers graag bij het vervolg betrokken willen blijven. Maar ook dat na afloop van de bijeenkomst nog enige tijd werd doorgepraat over het onderwerp.

De aanwezigen waren het erover eens dat de sociale aspecten bij biologische productie meer benadrukt en gepromoot moeten gaan worden; zelfs de kreet 'biologisch=sociaal' is hiervoor aangedragen. Maar men was het er ook over eens dat een sociale kas zeker geen hobby-bedrijf mag gaan worden, het moet wel een rendabel bedrijf blijven. Men zag vooral mogelijkheden richting zorg en richting afzet (met verschillende afzetkanalen, zoals zelfpluk, groothandel, farmersmarket).

Een andere belangrijke conclusie was dat de ondernemer leidend moet zijn (hij moet zich er lekker bij voelen), maar ook zijn grond/bodem en de teeltmogelijkheden (de grond/historie bepaalt immers wat er geteeld kan worden op het bedrijf). Vervolgens kunnen bij deze uitgangssituatie dan de sociale functies gezocht worden waar de teler zich lekker bij voelt.

Voor het vervolg gaven de deelnemers aan dat het belangrijk is om meer telers erbij te betrekken, omdat die het uiteindelijk moeten willen gaan doen. Ook is het handig om dan eerst eens bij bijvoorbeeld zorginstellingen na te gaan wat de mogelijkheden zijn voor een zorgkwekerij, welke vergoedingsmogelijkheden er zijn, welke vergunningen er nodig zijn, etc. Ook initiatieven bij andere sectoren kunnen wellicht informatie verstrekken voor wat betreft de haalbaarheid in de glastuinbouw.

### 3 Aanbevelingen voor het vervolg

Doel van het project en de activiteiten in 2004 is geweest het ontwerpen van bedrijfsconcepten ten behoeve van 'biologisch=sociaal'. In de gehouden interviews en in de workshop zijn een aantal mogelijke ontwikkelingsrichtingen aangereikt door de deelnemers. Zij waren het erover eens dat de biologische teelt extra aandacht verdient en dat het versterken van de sociale functie hiervoor waarschijnlijk zeer geschikt is. Vooral de kleinere bedrijven lijken hier bij uitstek geschikt voor, maar dit sluit de mogelijkheden voor grote bedrijven niet uit.

Op basis van de interviews en de workshop liggen er de volgende ontwikkelingsmogelijkheden. Hierbij is een opsplitsing gemaakt in het grote respectievelijk kleine biologische bedrijf:

#### *Grote biologische bedrijven:*

1. Welke mogelijkheden liggen er om extra sociale functie te doen op het vlak van de afzet of educatie? Staan deze ondernemers hiervoor open?

#### *Kleine biologische bedrijven:*

2. Welke mogelijkheden zijn er voor afzet (zelfpluk abonnementen, winkel) in combinatie met bijvoorbeeld horeca en toerisme (restaurant)
3. Welke mogelijkheden zijn er voor educatie op het bedrijf
4. Welke mogelijkheden zijn er voor zorg op het bedrijf (voor bijv. verstandelijk gehandicapten, mensen met een burn-out, tewerkstelling gevangenen)? Hoe lopen de geldstromen in deze sectoren, ofwel waar kan een ondernemer eventueel een vergoeding voor het verlenen van zorg of de tewerkstelling aanvragen? Zijn er mogelijkheden om het werk aantrekkelijker /gevarieerder te maken door bijvoorbeeld bloemen én groenten op het bedrijf te gaan telen.
5. Wat zijn de mogelijkheden om bijvoorbeeld creatieve workshops op bedrijven te laten plaatsvinden, bij voorkeur tijdens het teeltseizoen zodat deelnemers de (biologische) teelt kunnen bekijken.

Voor het vervolg in 2005 wordt aanbevolen om binnen deze vijf ontwikkelingsrichtingen antwoord te krijgen op vragen als 'welke mogelijkheden liggen er precies', 'hoe komen we daar', 'waar lopen we tegen aan', 'zien telers deze mogelijkheden zitten' en 'welke partijen zijn hierbij verder nodig'.

#### **Globaal projectplan 2005**

##### Doel

1. Het verkrijgen van inzicht in de mogelijkheden van verschillende sociale functies op het biologische glastuinbouwbedrijf.
2. het opstarten van één of meerdere trajecten ter implementatie van een sociale functie op het biologische glastuinbouwbedrijf.

##### Activiteiten

1. Om inzicht te krijgen over mogelijkheden en kansen of belemmeringen bij het implementeren van een bepaalde sociale functie op het glastuinbouwbedrijf, zullen de onderzoekers zich gaan verdiepen in soortgelijke initiatieven in andere (agrarische) sectoren. Ook zullen de mogelijkheden worden besproken met relevante instanties op het gebied van o.a. zorg, gevangeniswezen, verzekeringsmaatschappijen, etc.
2. De uitkomsten van deze inventarisatie zullen aan verschillende telers en relevante instellingen of groeperingen worden voorgelegd. Met hen zal worden besproken of zij er (persoonlijk) mogelijkheden in zien en hierover willen meedenken in een vervolg.
3. Afhankelijk van de vraag of een bepaald thema of sociale functie levensvatbaar lijkt te zijn (in stap 2), worden de geïnteresseerden in een workshop bijeengebracht. Per thema wordt hiertoe een eigen workshop gehouden.
4. Na elke workshop wordt bekeken of er voldoende interesse en mogelijkheden zijn om de

betreffende sociale functie verder te gaan ontwikkelen en uiteindelijk zelfs te implementeren. Met deze partijen wordt daarna een vervolgtraject ingegaan.

5. Dit zal uiteindelijk leiden tot één of meerdere vervolgtrajecten.

# Bijlage 1: Axismanagement

In het project 'Sociaal-cultureel biologisch glastuinbouwbedrijf' is voor de organisatie en uitwerking van de workshop begeleiding ingehuurd van het begeleidings- en adviesbureau Axis Management ([www.axismanagement.nl](http://www.axismanagement.nl)).

Directeur en eigenaar van Axis Management is Jan A.M. Pompe, die veel verschillende management- en interimfuncties heeft vervuld in de non-profitsector. Daarnaast werkt hij als trainer en organisatie adviseur voor opdrachtgevers uit het bedrijfsleven en de overheid.

Jan Pompe is gespecialiseerd in managementfilosofie, organisatiecultuur en groepsdynamica. Een belangrijk thema in zijn advieswerk is het motiveren van medewerkers om zich optimaal in te zetten voor de organisatie en eigen verantwoordelijkheid te nemen.

De begeleiding door Axismanagement kan bestaan uit het verbeteren van de communicatie, het begeleiden van het team en de ontwikkeling van het team. Maar ook de individuele coaching en de weg om uit burn-out te komen. Het begeleiden bij het escorte traject is een onderdeel in het totale aanbod.

Pompe is het brein achter "Orgaan-isatie" Dit is een alternatieve managementbenadering die ervan uitgaat dat de inzet van medewerkers blijvend kan worden verbeterd via het ondersteunen en ontwikkelen van hun verschillende inzichten. De methode is sinds 1993 toegepast bij verschillende organisaties. De inzichten van Orgaan-isatie hebben in deze organisaties geleid tot een hogere productie, een lager ziekteverzuim en een open communicatie.

In het onderstaande wordt een verkorte uitleg gegeven van wat de methode inhoudt. Voor meer informatie zie de website [www.orgaan-isatie.nl](http://www.orgaan-isatie.nl)

## **Over 'Orgaan-isatie'**

### **Uitgangspunt**

Orgaan-isatie beoogt een organisatiecultuur te bevorderen waarbij de organisatie wordt gezien als een levend en zich ontwikkelend geheel.

Uitgangspunt is de bestaande situatie waarin een organisatie zich bevindt, inclusief alle aanwezige doelstellingen, ideaalbeelden en dynamiek. Met alle aanwezige aspecten wordt verder gewerkt aan een concrete werksituatie. Er wordt uitgegaan van het bestaande, zonder te proberen dingen te veranderen. Het gaat om het zoeken naar natuurlijke interventiemogelijkheden om vanuit het systeem zelf een besef te krijgen van gewenste veranderingen en deze veranderingen te stimuleren en te initiëren.

Kunstmatige ingrepen om ideaalbeelden te bereiken, modellen en schema's in te voeren, doelstellingen te behalen en voorbeeldig gedrag te realiseren, worden bij orgaan-isatie niet gebruikt.

### **Gehanteerde principes**

De methode van Orgaan-isatie, die uitgaat van de veronderstelling dat een bedrijf zich ontwikkelt als een levend geheel, hanteert de volgende vier principes:

- Principe 1: Een bedrijf, team, stichting, school, enzovoort is een levend geheel, een organisch systeem.
- Principe 2: Dit systeem ontwikkelt zich op basis van wat zowel intern als extern gebeurt.
- Principe 3: Bij het kijken naar een organisatie, het analyseren en het leidinggeven wordt onderscheid

gemaakt tussen individu, organisatie, manager, medewerker, teams, afdelingen, enzovoort. Als zelfstandig functionerende onderdelen worden zij gezien vanuit hun plaats in het geheel, vanuit hun bijdrage aan het geheel en vanuit hun interne functioneren.

- Principe 4: Het vrijwillig trachten te bereiken van consensus geldt als basis voor samenwerking. De wijze en kwaliteit van de te bereiken overeenkomst en het voorstel daarvoor vormen de basis voor de verdere organisatieontwikkeling.

### **Gehanteerde aanpak**

Bij de ontwikkeling van een organisatie volgens de methode van Orgaan-isatie wordt de eigen, oorspronkelijke en autonome manier van handelen van individuen en teams

- bewust gemaakt.
- op consistentie getoetst.
- in een toepasselijke en efficiënte samenhang met de organisatiebelangen gebracht.
- gesystematiseerd.

Het gaat om zaken als leidinggeven, beslissen, ruziemaken, communiceren (met collega's, klanten of derden), handel drijven, produceren, controleren, enzovoort.

Activiteiten in het kader van begeleiding, advisering en training om een gewenste organisatieontwikkeling te bereiken, vinden zoveel mogelijk plaats binnen de bestaande werkstructuren met de concreet lopende zaken als basis. Hierdoor ondervindt het reguliere werkproces zo min mogelijk hinder.

### **Voordelen van de methode**

Orgaan-isatie is een methode die een systematische verbinding maakt tussen theorie en praktijk. Klassieke managementmethoden en moderne methodieken maken gebruik van theoretische modellen die ideaalbeelden zijn waaraan moet worden voldaan. Het verschil tussen ideaalbeeld en de werkelijkheid veroorzaakt echter een dubbele agenda: hoe is de situatie echt is en hoe zou deze eigenlijk moeten zijn?

Een manager die werkt met de methode van Orgaan-isatie heeft geen ideaalbeelden en werkt dus ook niet met een dubbele agenda. Deze manager bepaalt als participant met speciale taken mede de gang van zaken in een organisatie zonder met doelstellingen te werken die dienen te worden behaald. Kenmerken van zo'n manager zijn:

- oprecht
- onderzoekend
- confronterend
- vragend
- adviserend
- ondersteunend

Gaandeweg ontwikkelt zich via deze aanpak een organisatie met een bewuste unieke en eigen methode door praktijkervaring, studie en advisering. Het gaat hierbij om het bewust en op natuurlijke wijze verder ontwikkelen van de organisatie, van alle medewerkers en van het eigen leidinggeven naar een optimale situatie.

Orgaan-isatie en de bestaande managementtheorieën sluiten elkaar niet uit. Bestaande managementtheorieën trachten veelal een ideaalbeeld te construeren waar naartoe wordt gewerkt. Orgaan-isatie probeert inzicht te krijgen in wat er concreet aan de hand is in een organisatie. Het verwerven van vakmanschap staat centraal. Daarbij kan een (bestaande management)theorie een ondersteunende functie hebben.

## **Samenvattend**

Orgaan-isatie is het systematisch zich laten ontwikkelen als organisatie, zonder kunstmatige ingrepen. Dit betekent dat de managementontwikkeling zich richt op het zo min mogelijk forceren, afdwingen, eisen, doelen stellen en voorkomen van situaties en zich zoveel mogelijk richt op de interventiemogelijkheden van het observeren, bewust worden en bewust maken en het conform reageren.

*"Het ontstaan van problemen, het met elkaar begrijpen waarom en hoe we het doen en verder ontwikkelen van de positieve aspecten (in plaats van het probleem op proberen te lossen) geven spectaculaire perspectieven hoe tot verbetering van een organisatie te komen. Deze werkwijze leidt eerder tot een betrouwbare, natuurlijke en stabiele samenwerking dan doelgericht werken.*

*Oplossen van problemen leidt vaak tot frustrerende situaties waarin na korte tijd hetzelfde of vergelijkbare problemen weer de kop opsteken. Klanten, leveranciers en medewerkers voelen, zo blijkt uit de lopende projecten, feilloos het "echte" aan. Dat wekt vertrouwen. Er zijn geen schijnoplossingen en geen "toneelspelende" medewerkers.*

*Dan ben je als organisatie verder gekomen: iedereen begrijpt hoe we het vroeger deden en hoe we het nu willen doen en waarom."*



## Bijlage 2: Vragenlijst

### **VRAGENLIJST SOCIALE KAS**

Korte introductie van interviewer (naam, bedrijf, bezig met ontwikkeling van de biologische land- en tuinbouw, op zoek naar verbinding van land- en tuinbouw met de maatschappij).

#### Vragen

1. Wat is uw beroep/functie, welke organisatie
  
2. Waar werkt u aan?
  
3. Hoe bent u op grote lijnen bij de (biologische) land- en tuinbouw betrokken

#### Uitleg over de bedoeling van dit project (sociaal-culturele kas):

Bezig met dit project dat als doel heeft het ontwerpen van nieuwe bedrijfs- en teeltconcepten. Hierbij is het biologisch produceren van glastuinbouwproducten een integraal onderdeel van de sociale en culturele leefomgeving met de daarbij behorende waarden en behoeftes van de maatschappij en zullen verbindingen worden gelegd met sociale en culturele functies. Het bedrijf dient wel bedrijfseconomisch kunnen zijn.

4. Kunt u zich iets voorstellen bij een sociaal-culturele kas? Heeft u hier ideeën over?

Zo nee, ga dan verder met onderstaande vraag 5 /tm 7:

5. Heeft u wel ideeën aan welke randvoorwaarden een biologisch glastuinbouwbedrijf in de toekomst zou moeten voldoen? Welke elementen zitten er met name op het gebied van planet en people in?
  
6. Zijn de kassen geconcentreerd of liggen ze verspreid (bij bijv. stad vanwege de directe afzet?)



7. Wordt in de kas alleen geproduceerd of zijn er ook nevenfuncties (bijv. zorg, recreatie)?

Zo ja, ga dan verder met deze vraag 5:

5. Hoe zou zo'n bedrijf er in de toekomst ongeveer uitzien? Welke beelden heeft u hiervan?

Vervolg vragen:

8. Zou u er betrokken bij willen worden?
9. Wat zou uw drijfveer zijn om mee te doen? Waarmee zou een sociale/culturele kas u kunnen helpen (welke ontwikkelingen houden u het meeste bezig?)?
10. Kent u andere mensen of organisaties die misschien belangstelling zouden kunnen hebben voor dit onderwerp en zeker benaderd moeten worden?

Dit interview wordt uitgewerkt en samengevat in een slogan, die we te zijner tijd aan u willen terugkoppelen. Heeft u e-mail of liever een fax waarmee we dit kunnen terugsturen naar u?

Dit najaar wordt er een workshop binnen dit project georganiseerd, we moeten hiervoor nog wel bekijken wie we daarvoor willen uitnodigen, zodat we een breed publiek hebben, maar zou u hiervoor eventueel interesse hebben?

## Bijlage 3: Gesprekverslagen interviews

### Interview Leen Janmaat, DLV

Leen is voorlichter (DLV) in de biologische land- en tuinbouw.

Bij een sociale kas denkt Leen aan stuk activiteit van de glastuinbouw meer in de stad projecteren. Daarbij wordt gebruik gemaakt van reststromen vanuit de stad. Naast het produceren van tuinbouwproducten moet het bedrijf ook nog andere functies vervullen. Doordat de kas dicht bij de stad zit, kan deze dienen voor werkvoorziening. En op deze manier kun je ketenverkorting realiseren en wordt de consument meer bij het totale proces betrokken. Leen denkt zo dat de problemen in de stad opgelost kunnen worden. Idee zou zijn om het bedrijf bijvoorbeeld aan de rand van een winkelcentrum te zetten.

In de workshop zou Leen graag de kansen en knelpunten boven tafel willen krijgen van zo'n bedrijf.

Belangrijke voorwaarde voor het realiseren van zo'n kas is dat het bedrijfseconomisch een gezond bedrijf is.

Drijfveer van Leen om mee te doen: de land- en tuinbouw een duidelijkere sociale functie geven. Het moet niet alleen gaan om het produceren van land- en tuinbouwproducten. De sociale taak is ook belangrijk. Bij de biologisch-dynamische landbouw bijvoorbeeld is het sociale aspect één van de grondgedachten.

Slogan: de land- en tuinbouw verdient een duidelijkere sociale functie.

### Interview met Miriam van der Kolk (Streek- en smaakverbond)

Miriam werk als free lance organisatieadviseur bij KBM-Alliances en als hoofd verkoop en logistiek bij het Streek en Smaakverbond. In deze laatste functie houdt zij zich bezig met het samenstellen van het productassortiment, het werven van afnemers/klanten en het beleveren van de afnemers. Voor het streek- en Smaakverbond is het niet interessant dat een product op biologische wijze geteeld is, maar dat het goed van smaak is en bijzonder is. In de zoektocht naar een dergelijk product kom je wel vaak uit op biologisch product. Maar de verkoop start, volgens Miriam, met dat het een bijzonder product is.

Bij de term sociaal-culturele kas heeft Miriam niet direct een beeld voor ogen. Wel denkt ze aan een kas met diverse planten uit alle landstreken van de wereld (soort expositie of museum achtig iets). Het bedrijf moet niet willen concurreren met andere telers op kostprijs, maar een meerwaarde willen bieden. Bijvoorbeeld door openstelling van het bedrijf voor scholen (bv. Abbonementen systeem waarbij maandelijks het bedrijf bezocht kan worden en waarbij kinderen wordt uitgelegd wat gezond is, kinderen weten hier tegenwoordig nauwelijks iets vanaf). Deze functie moet het bedrijf erbij doen, niet als hoofdactiviteit!

Qua producten kan worden gedacht aan kumquat, of citrusproducten. Die kunnen goed in de Nederlandse kas geteeld worden.

Miriam heeft geen drijfveer om met het project mee te doen, maar haar belang erin is wel dat ze graag exclusieve producten beschikbaar ziet komen die kunnen worden meegenomen in het assortiment dat het Streek en smaakverbond biedt naar de afnemers. Vandaar uit zou ze wel op de hoogte gehouden willen worden. Heeft ook wel interesse voor een eventuele workshop.

Miriam merkt op dat onderzoekers/ondernemers nu te veel aanbodgericht bezig zijn, en dat er eerst in de markt gekeken moet worden naar de behoefte van afnemers/consumenten/burgers als het gaat om product en productiewijze.

Enkele suggesties die Miriam noemt voor andere te interviewen personen of bedrijven zijn Stichting de Moestuin in Utrecht (persoon: Pieter Jagman, 06-52421168) en het Vennootschap vergeten Groenten in Limburg. Ook kan nog gedacht worden aan moestuinen op kasteelterreinen.

Slogan: Bedrijven met smaakvolle, exclusieve producten en een educatief element.

## Interview Bart Willems, Warmonderhof

Bart werkt al ongeveer 18 jaar als docent aan de Warmonderhof (middelbare tuinbouwschool voor biologisch-dynamische tuinbouw) en is daarnaast (teelt)adviseur bij biologische bedrijven). Hij leidt leerlingen op tot ondernemer (50%) of andere functies (medewerkers, etc (50%).

Tegen de huidige ontwikkeling in van grote bedrijven waar 's morgens bussen met medewerkers komen aanrijden, zullen ook bestaansmogelijkheden zijn voor kleinere bedrijven met nevenfuncties, aldus Bart. Hij heeft wel ideeën bij een 'sociale kas'. Voor een klein dorp met ca. 1000 inwoners kan een kan een behoorlijk sociale functie hebben als het aan ca. 50 mensen werk biedt. Maar er kan ook aan andere vormen van 'sociaal' worden gedacht. Bijvoorbeeld een kas achter de AH-winkel, waar het winkelend publiek na het bezoek aan de supermarkt een kopje koffie kan gaan drinken en met eigen ogen kan zien waar biologische producten nu eigenlijk vandaan komen en hoe ze geteeld worden (=restaurant als nevenactiviteit). Zicht op de teeltwijze bieden is goed voor de consument zodat ze meer respect of begrip voor de glastuinbouw hebben. Hiervoor moeten er zowel meer biologische of traditionele (gezins)bedrijven zijn als grootschalige, industriële glastuinbouwbedrijven. Of er meerdere of één soort gewas geteeld (zouden moeten) worden, ligt aan de ondernemer zelf. Bart vindt dat een ondernemer datgene moet telen en doen wat bij hem en zijn (management)capaciteiten past (ook dat is sociaal).

Een andere vorm van een sociale kas is de zorglandbouw. Biologische glastuinbouw is de uitgelezen plek hiervoor omdat de mensen binnen kunnen werken (niet in weer en wind, want dat is vaak lastig voor gehandicapte mensen)) en omdat er een jaarrond dagbesteding mogelijk is, in tegenstelling tot de open teelten.

Een gesloten kas is ook een sociale kas, omdat het in dit type kas zomers niet te heet wordt en er dus goed voor het personeel wordt gezorgd.

Als voorbeeld van een kas met een nevenfunctie herinnert Bart zich een rozenteler die naast zijn rozenkas een tropische kas heeft gebouwd, zodat bezoekers meer kunnen zien dan alleen rozen. Helaas weet hij de naam van dit bedrijf niet meer.

Bart heeft zelf geen drijfveer om aan het project mee te doen, maar vindt het ook niet erg om ingeschakeld te worden. Bart wil best betrokken worden bij het project biologische kas, maar dan wel tegen vergoeding. Hij heeft namelijk de ervaring dat hij meer informatie en ideeën levert aan anderen dan dat hij zelf terugkrijgt, en zijn werkgever vindt dat zijn uren betaald moeten worden. Persoonlijk vindt Bart het belangrijk dat dit soort ontwikkelingen als de 'sociale kas' worden doorgezet.

Slogan: Openheid voor consument en ruimte voor zorg.

Suggestie voor andere persoon:

Jan Saal, parttime directeur van Warmonderhof, Voorzitter van het bestuur van de Vereniging voor Biologisch-Dynamische Landbouw en Voeding (BD-Vereniging, tel alg: Tel 0343 53 17 40). Voorheen directeur van Triodos Bank.

## Interview met Abco de Buck (PPO)

Abco werkt sinds enkele jaren in het praktijkonderzoek, eerst voor de fruitteeltsector, nu voor de glastuinbouw. Hij houdt zich bezig met onderzoek op het terrein van management, besluitvorming, mvo, etc.

Bij de term 'sociaal culturele kas' denkt Abco aan een kas waarbij burgers kennis kunnen nemen van plantenteelt onder glas. Het bedrijf heeft daarmee een educatieve/voorlichtingsfunctie. Dit wil zeggen dat er

bewustwording van de biologische teelt plaats krijgt.

De filosofie van biologische land- en tuinbouw is om een eenheid met de rest van de maatschappij te vormen. Daarom is een dergelijke voorlichtingsfunctie bij uitstek geschikt voor de biologische glastuinbouw.

Hoe ziet een sociale kas eruit? Abco stelt zichzelf voor dat hier verschillende gewassen te zien zijn en hun productiewijze.

Doelgroep zijn vooral bestaande groepen, zoals scholen, bejaardentehuizen (bieden van een blik op 'terug naar vroeger' in de hedendaagse tijd), maar ook openstelling voor individuele bezoekers (bv. Via advertentie in tijdschriften van bijv. Stichting Natuur & Milieu, etc). Hiermee is de kloof tussen teelt en burger te verkleinen. De kloof tussen teelt en consument kan verkleind worden door adverteren via supermarktkanaal of winkels om bedrijf te komen bezoeken.

Mogelijkheid om mensen te kunnen laten plukken (zogenaamde zelfpluk). Hiervoor is waarschijnlijk wel een niche-markt.

De glastuinbouw staat veel meer van de natuurlijke situatie af als de landbouw. Daarom juist goed om te laten zien dat het hier ook om planten gaat. In de kas is zoveel te zien.

Door een combinatie van glastuinbouw met bijvoorbeeld openteelt bedrijf, is er nog meer te zien. Dit heeft wel wat weg van 'De Kleine Aarde', maar Abco wil nadruk meer leggen op actieve bezoeken (zelf meewerken, zelfpluk) dan op museumkarakter. Ook kan worden gedacht aan een soort gezamenlijke volkstuin (kas) voor volwassenen of voor kinderen (vgl project als de schooltuin).

Abco wil graag bij het project betrokken worden omdat strategische ontwikkeling van land- en tuinbouw hem boeit en dit project een vorm van strategische ontwikkeling betreft.

Slogan: mogelijkheid bedenken voor voorlichting van biologische teelt in de kas. Mensen actief erbij betrekken.

## Interview met Jet Proost, WUR - leerstoelgroep Communicatie

Jet is wetenschappelijk medewerker bij Wageningen UR bij de leerstoelgroep Communicatie. Daarnaast heeft ze een eigen bedrijf voor procesbegeleiding.

Ze werkt vooral aan samenwerkingsprojecten en het ontwikkelen van processen op bedrijven (vaak in samenwerking met afzet).

Ze is betrokken bij de biologische landbouw (veehouderij), maar niet in de tuinbouw en helemaal niet in de glastuinbouw.

Interesse ligt bij het begeleiden van samenwerkingsprocessen, over het hek kijken bij anderen. Focus ligt op samenwerken, omdat dit niet voldoende gebeurt.

Ze kan zich wel iets voorstellen van een sociaal culturele kas. Meer de burger er bij betrekken.

In de open teelten gebeurt het veel meer. Dit zou ook in de glastuinbouw moeten gebeuren. Kassen liggen dicht bij de stad, mensen op het bedrijf toelaten. Geen scheiding aanbrengen tussen stedelijk gebied en kassengebied. Verkoop van het product (verkoop aan huis maar ook zelf oogsten in de kas).

Ook op cultureel gebied ziet Jet Proost wel mogelijkheden. Bijeenkomsten in kassen, tentoonstellingen, voorstellingen. Op dit gebied gebeurt er niets in de glastuinbouw.

Ze wil er graag bij betrokken worden, vindt het ook spannend.

Kom in de kas is een goed idee geweest maar is uitgewerkt. Het is meer van het zelfde.

Slogan: Spannend om mede een ontwerp te maken voor een sociaal-culturele kas.

## Interview met Willemijn Cuijpers (Louis Bolk Instituut)

Na de opleiding aan de LUW (biologische landbouw) is Willemijn nu 2,5 jaar werkzaam bij LBI voor de biologische landbouw en vooral op het gebied van de bodemecologie.

Ze werkt aan het project BLOKAS, verbetering bodembeheer, de bemesting (nutriënten) en bodemvruchtbaarheid.

Ze kan zich moeilijk een idee vormen van de sociaal culturele kas.

In de Randstad is veel glastuinbouw (niet veel biologisch), maar daar zou een connectie kunnen ontstaan met het stedelijk gebied (veel burgers).

De biologische teelt heeft ook een maatschappelijke functie. Via lokale afzet, aan de weg (huisverkoop) gebeurt dat nu enigszins, maar de kwaliteit laat vaak te wensen over.

Dit zou veel professioneler moeten gebeuren. Internet zou een mogelijkheid zijn.

In navolging van een boerderijwinkel zou er ook een tuinderijwinkel kunnen ontstaan.

Er zou ook een educatieve functie kunnen ontstaan, voor b.v. scholen.

Als 1ste randvoorwaarde moet worden gesteld dat het economisch ook verantwoord is. De hoge investeringen noodzaken daartoe. Vruchtwisseling ziet Willemijn als een volgende noodzakelijke voorwaarde. Dit zal nodig zijn om een gevarieerder aanbod te krijgen, ook tussen groenten en bloemen. De afzet voor de bloemen zal ook veel beter moeten worden in de toekomst. Verbreding van bedrijf is nodig en hierdoor ook minder stomen in verband met aaltjes.

Differentiatie naar verschillende bedrijfssystemen.

Zorgtuinderij is waarschijnlijk moeilijk voor verstandelijk gehandicapten, maar misschien wel mogelijk voor mensen met een burn-out die wat met de handen willen doen (past beter in een stedelijke omgeving dan ergens op het platteland).

Met recreatie ziet Willemijn weinig mogelijkheden. Misschien als in een gezinsbedrijf de vrouw zich aangetrokken voelt tot de recreatieve kant.

Willemijn zou graag mee willen doen; het lijkt haar wel leuk.

Voor haar is het educatieve het belangrijkste doel. Daarnaast ook de bezorgdheid dat het niet de goede kant opgaat met de biologische glastuinbouw. Diversiteit is nodig en daardoor ook contact met de anderen die biologisch telen. Anders wordt de glastuinbouw een buitenbeentje.

Slogan: biologische tuinbouw met een educatief tintje

## Interview met Maaike Raaijmakers (Platform Biologica)

Ze weet niet wie er bij de provincie (ZH) zich met dit onderwerp bezig zou houden; misschien iemand bij de provincie Noord-Holland. Als ze dat weet mailt ze door.

Biologica is een brancheorganisatie.

Maaike is een ecooloog; is afgestudeerd in Nijmegen. Heeft zich bezig gehouden met de non-profit o.a. de gen technologie.

Is secretaris van een aantal werkgroepen o.a. glastuinbouw, boomteelt en sierteelt. Doet vaak mee in losse projecten, samenwerking (vergaderen?) met LTO.

Houdt zich vooral bezig met onderzoek en voorlichting – knelpunten regelen.

Sterke punten: Hoe onderscheiden ten opzichte van het milieu: emissie vrije kas. Problemen: stoken, nutriënten, hoe duurzaam?

Sociale kas: werkgelegenheid behouden; burger meer betrekken bij de producent.  
De tuinder zelf moet dit regelen door b.v. rondleidingen te geven, mogelijkheden geven voor zelf oogsten.  
Ruimte hebben op bedrijf om koffie te schenken en dia (film) voorstellingen te geven hoe productiebedrijf werkt.  
Moet een praktische invulling zijn: "kom in de kas" idee, open dagen organiseren. Maar daar moet wel een vergoeding tegenover staan.

Tuinder moet ambassadeur zijn.

Randvoorwaarden: Sociaal –culturele kas moet passen bij de teler(s).  
Mag geen belemmering zijn bij zijn werkzaamheden. Moet economisch haalbaar (rendabel) zijn.

Zorg kwekerij ziet Maaïke niet zo zitten. Als het mogelijk is dan graag wel proberen.  
Ze vraagt zich af of de sociaal culturele kas dicht bij de stad moet zijn. Is dat nodig, regels zijn daar nog meer dan op het platteland.  
Proberen of iets mogelijk is. Nek uit steken. Is belangrijk voor de werkgelegenheid, omdat die onder druk staat.

Maaïke wil wel graag op de hoogte blijven. Ze kan niet veel tijd besteden aan dit soort projecten.  
Ze zou wel graag uitgenodigd willen worden voor de workshop, maar weet niet of ze dan zal komen.

Drive: ?            Wil op de hoogte blijven.

## Interview met Ge Pak (CLM)

Ge is directeur van Centrum voor Landbouw en Milieu (CLM) een onafhankelijk kennisbureau voor land- en tuinbouw, beleid en maatschappij, en van huis uit bioloog.

Milieu prestaties hanteerbaar maken voor de primaire sector. Het handelen op de bedrijfsvloer met invloed van de keten, het beleid en de maatschappij.  
Productieproces in overeenstemming krijgen met wensen vanuit de maatschappij.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen helpen te ontwikkelen c.q. vorm te geven.

Op het gebied van biologische land- en tuinbouw is er deskundigheid aanwezig over biologische plaagbestrijding. Is bij Skal in de Raad van Advies geweest.

Thema: Voor de biologische Land- en Tuinbouw mee kennis ontwikkelen.

Sociaal – culturele kas moet een omgevingsbedrijf zijn.  
Actieve relatie onderhouden met de directe omgeving / klant  
Producten kweken waar die omgeving behoefte aan heeft.  
Actief netwerk is nodig op kleine schaal.  
De relatie bedrijf – mens kan heel divers zijn.  
Producten – diensten aanbieden met een verplichtend karakter; kan verschillend zijn. Diversiteit in de relatie: vaste afname; mede eigenaar; coöperatie of zelfstandig bedrijf.  
Relatie ook verbreden naar andere dienstverleners: gemeente, verzekeraars, bank.  
(Ge noemt hier als voorbeeld de museum jaarkaart van de Rabobank; lees ik toevallig op 10/9 dat Rabobank hier mee stopt.)

Zorg tuinderij

Nu wordt dat romantisch voorgesteld; tuinbouw ziet dat niet zo. Voor verstandelijk gehandicapten is eentonig werk geen bezwaar. Moet wel kleinschalig zijn.  
Het sociale is duidelijk: mensen laten ontwikkelen.

Culturele kas

Kan, maar of men hier op zit te wachten is voor Ge de vraag.

Je komt tegenwoordig een stadsboerderij tegen als een soort museum; zou ook voor tuinderij kunnen gelden.

Het eigene aan een kas is dat het in de ruimte zit, is transparant; daar kun je wel iets mee al zal het vaak eenmalig zijn.

Serie als “ De Glazen stad”

Maar een glastuinder is een ondernemer!

Randvoorwaarde: zie hier boven – moet wel rendabel zijn.

Trend is: stad en platteland in een nieuwe omgeving; scoop op een zorg boerderij/tuinderij passen bij het postmoderne.

Zorg – centrum met een biologisch product.

Ge wil graag verder betrokken worden/zijn bij dit project.

De drijfveer is dat hij nu al mee heeft kunnen denken buiten de (glas) tuinbouw en dat die kennis ook mee ingebracht kan worden binnen die glastuinbouw.

Probleem binnen de biologische sector is dat er ook knoeiers zijn die instappen.

Het moet goed zijn – het moet duurzaam zijn.

Slogan: Hart voor zorg (glastuinbouw bedrijf): de hof van glas.

Maak er een televisie serie van (soap).

## Interview met Stephan Steverink (SNM)

Stephan werkt sinds 1,5 jaar bij de Stichting Natuur en Milieu (SNM). Is daar beleidsmedewerker Duurzame landbouw. Heeft in Wageningen gestudeerd (Agrarische Economie) en daarna voor de prov. Drenthe en Gelderland projecten uitgevoerd en bij Senter Oost-Europese zaken.

Stephan werkt aan glastuinbouw zaken o.a. lichthinderemissie, met de afzet organisatie aan een biologische keten (Bioflora) en aan Biokas.

Maatschappelijk verantwoord inkoop beleid met supermarktketen in de dierlijke sector.

Projectleider voor Duisternis en verantwoord belichten.

Volgens Stephan zal in de toekomst de vervuiler betalen. De vergroening zal een grote rol spelen. Ook economisch gezien. Het productiebedrijf zal geïntegreerd gaan telen in de toekomst en zal concurrerend moeten zijn met het biologisch geteelde product (2020-2030). En wil de biologische teler zich dan onderscheiden dan zou zich kunnen profileren met een sociaal of culturele invalshoek.

Er zullen bedrijven zijn die zich zullen richten op productie alleen, maar ook die een verbreding zoeken.

En voor die groep ziet Stephan de verschillende mogelijkheden voor recreatie, educatie, zorg of als een verkoop (afzet markt).

Voor een stedelijk gebied zal het eenvoudiger/gemakkelijker zijn om cultureel iets te doen en voor het platteland meer in de recreatiesfeer.

Zorgkwekerijen zijn ook mogelijkheden, maar geven niet de totale oplossing.

Het zal een verschillende invulling krijgen.

Stephan wil in de toekomst er wel bij betrokken zijn, maar wil eerst de plannen zien wat er verder gaat gebeuren.

Slogan : Hard kunnen maken dat het ook anders kan ( moeten ook harde bedrijfseconomische onderbouwingen bij komen).

## Interview met André Nieuwenhuijse (LNV)

André is beleidsmedewerker van de directie Landbouw van het ministerie LNV. Werkzaam op de afdeling Plant en Gewasbescherming, cluster Bedekte Teelten. Is tevens sector manager Glastuinbouw, werk sinds 1996 bij het ministerie. Herstructurering Glastuinbouw en voor Glami de onderdelen gewasbescherming en nutriënten zijn de onderwerpen waar André mee bezig is.

Aan de biologische land- en tuinbouw wordt niet specifiek gewerkt, maar is daar zijdelings mee betrokken in programma 400 bij de mestproblematiek van biologische glastuinbouw. Wordt verder overgelaten aan collega's die vanuit de landbouwhoek hun inbreng hebben.

André kan zich geen voorstelling maken hoe de biologische tuinbouw er over ongeveer 25 jaar zal uitzien. Na een tip: Zorgkwekerijen kan een verbreding zijn. Ondernemer probeert een inkomen te halen en daardoor verbreding van taken. Invulling voor platteland gedachte. Voor de biologische glastuinbouw in zijn algemeenheid is dat niet zo nodig. Economisch gezien gaat het daar nog redelijk goed. Maar hoe ziet het er over 25 jaar uit? De sturing is bij de glastuinbouw ruimtelijk heel anders dan in de landbouw. Glastuinbouw zit het meest in de stedelijke regio's. Biologische glastuinbouw heeft dan ook geen recreatieve functie. Het is een puur economische zaak.

Werkgelegenheid en de arbeidsvoorziening is voor de glastuinbouw een heikel punt. Als voor de arbeidsvoorziening lager geschoolden en verstandelijk gehandicapten zouden kunnen worden ingezet zou dat een goede invulling kunnen zijn. En de biologische (glas)tuinbouw heeft veel personeel nodig. Werken op basis van therapie ziet André niet zo zitten.

In de Randstad, dus stedelijke omgeving liggen er wel mogelijkheden op educatief gebied. Scholen betrekken bij de glastuinbouw kan nooit geen kwaad. Als randvoorwaarde zou je nu zeggen het moet ook bedrijfseconomisch verantwoord zijn, maar hoe kijken we er over 25 jaar tegenaan? We hebben de laatste jaren alleen maar steeds meer een verzakelijking gekregen. Dat zal best zijn terugslag krijgen. En dan is het goed mogelijk dat de biologische tuinbouw een heel andere invalshoek krijgt.

De afzet zou ook een ondersteuning in de biologische tuinbouw moeten zijn. Kleinschaligheid; ondernemer kan afzet niet zelf regelen. Tuinder moet zich richten op niches in de markt. Hierdoor kan hij zich profileren.

André wil meedoen in het vervolg; hij is er benieuwd wat er uit komt. Is erg nieuwsgierig.

Slogan: Je er toe zetten om in de toekomst te kijken.

## Interview met Jan Hassink (PRI)

Jan werkt bij het PRI (vroeger bij het AB) en is van oorsprong een bodemkundige die projecten uitvoerde met vraagstukken over nutriënten. Heeft daarna cursus gevolgd over psychologische en sociale hulpverlening. Is vanuit het AB reeds betrokken geraakt met zorg landbouw. De laatste jaren is daar ook groen en gezondheid bij gekomen. Project over Landbouw – Groen – en Gezondheid waarbij het gaat om het bundelen van expertise. Alterra, Plant en Dier en LEI doen hieraan mee (Marien Borgstein van het LEI).



Jan is ook programmaleider van NIDO (nationaal initiatief duurzame ontwikkeling); een 2 jarig project over landbouw en Groen in een gezonde samenleving. En een project over Landbouw en groen in stedelijke gebieden.

Sociaal culturele kas.

Jan heeft vorige week overleg gehad met een welzijnsinstelling in Den Haag over gastarbeiders. Oudere gastarbeiders (60+) die behoefte hebben aan een stukje cultuur en producten (gewassen) uit hun eigen land. Dit zou mogelijk zijn in een kas (goed klimaat) met verkoop van producten en eigen inbreng van werkzaamheden en cultuur.

In/rond Amsterdam wordt gekeken naar een zorgkwekerij aansluitend bij een zorgboerderij.

Zorgkwekerij heeft iets aantrekkelijks, omdat men niet buiten hoeft te zijn (regen/wind) want het is een kwetsbare groep en rondom een stad in verband met verkoop van verse producten (groente) en perkplanten.

Restaurant in een kas (is in Amsterdam) en daar biologische producten gebruiken en ook laten zien (b.v. exotische gewassen).

Glastuinbouw: deze sector promoten; klanten inschakelen, verkoop en ook laten zien hoe teelt plaatsvindt.

Randvoorwaarde

Afstand is groot tussen stad en platteland. Project op dit moment rond Amsterdam met welzijn en zorginstellingen. Betrokken personen worden geïnterviewd en bedrijven worden bezocht. Uitbreiding van boerderij de stadshoeve wordt onderzocht. Hoeve voor kinder- en dagopvang voor geheel Amsterdam (is een wachtlister voor).

Groot deel van de bevolking van de grote steden komt uit een andere cultuur en komen niet of nauwelijks op het platteland.

Plek creëren met iets van het land van herkomst – ontmoetingsplaats.

Op zich moet het economisch rendabel zijn. In opzetfase met subsidies. Aanhaken bij andere sectoren. In zorg en welzijn zijn er projecten. Op die trajecten inspelen en producten (groenten/bloemen) verkopen.

Recreatief: combinatie met er ook kunnen eten (restaurant)

Educatie: schoolkinderen laten zien wat er in een kas gebeurt.

Plukkassen in vergelijking met pluktuinen zou een optie kunnen zijn.

Jan zou wel graag bij het vervolg betrokken willen worden.

Slogan: Boeiend om verschillende sectoren (zorg – welzijn - opbouwwerk) met elkaar in verband te brengen en dat samen met de glastuinbouw

Wensen en behoeften van een stedelijk gebied om daar een passend aanbod bij te krijgen vanuit een biologische (glas)tuinbouw: creatief daarin zijn.

## Interview met Pieter de Wolf (PPO AGV)

Pieter werkt als onderzoeker bij PPO AGV (akkerbouw en vollegrondsgroenteteelt), afdeling Economie en Management. Hij doet onder andere onderzoek in de verbrede landbouw en heeft daarvoor een aantal akkerbouwbedrijven geïnterviewd. Verder werkt hij aan de onderzoekthema's ondernemerschap, kenniscirculatie, innovatie, en biologische landbouw

Hij kan zich wel iets, maar niet veel, voorstellen bij een sociaal-culturele kas. Zijn reactie:

“De glastuinbouw heeft een erg ‘technisch’ imago, fabrieksmatig. Dat past niet goed bij het gevoel van biologische consumenten (natuurlijkheid). Van buitenaf is er ook geen verschil tussen een biologische en een gangbare kas. Het gaat er dus om dat verschillen zichtbaar worden gemaakt voor consumenten. Dat kan door het planet-aspect te versterken, maar het is vooral een people verhaal, het imago. Ik denk dat aanvullende belichting dus niet kan. Kassen moeten toegankelijk zijn voor consumenten en een ‘natuurlijke’ uitstraling hebben (techniek moet niet zichtbaar zijn). Ook de verbinding met bijvoorbeeld zorg of onderwijs

hoort m.i. op biologische bedrijven thuis (sociale verantwoordelijkheid nemen). “

Directe afzet lijkt Pieter voor een deel van de bedrijven zeker een optie, dus een winkel op het bedrijf. Dan is ligging bij bevolkingscentra van belang. Andere bedrijven (zorg, onderwijs) zijn niet erg aan een locatie gebonden. Vanuit de biologische optiek maken kassen onderdeel uit van de andere sectoren (veehouderij, akkerbouw), dus spreiding over Nederland ligt dan voor de hand.

Een sociaal culturele kas moet zijn: toegankelijk, natuurlijk, niet-technisch.

Pieter wil bij het project betrokken worden, mits het project zich niet alleen richt op biologische glastuinbouw. Zijn drijfveer zou dan zijn “Hoe werkt verbreding in de glastuinbouw?”

Tot slot merkt Pieter nog het volgende op: Een focus op biologische landbouw is te voorbarig. Maatschappelijk verantwoorde glastuinbouw kan ook prima gangbaar zijn. Als je nu al focust op biologische landbouw, zit je gelijk met de afzetproblematiek in je maag. Ik denk dat juist voor de grote groep gangbare ondernemers de uitdaging is om de link met de samenleving te leggen. Dat kan erg goed door combinatie met zorg of onderwijs, maar ook met directe afzet of recreatie (in de kas).

## Kort gesprek met Wim van Aart

Punten uit telefonisch contact met Wim van Aart

Wim is biologisch groententeler in Hoeven, Noord-Brabant. Zijn bedrijf “De Heulhoeve” doet aan huisverkoop en heeft samen met een aantal andere agrarische bedrijven in de regio een webwinkel. 2/3 van deze klanten zijn mensen die van oorsprong niet uit Brabant komen. Brabanders zelf zijn vaak vrij nuchter en niet erg geïnteresseerd in biologisch en alles eromheen, volgens Wim.

Een kas wordt door de burger als iets kunstmatigs gezien. Wim houdt open dagen. Hij ziet dit als iets nuttigs om de burger te kunnen uitleggen waarom biologisch product duurder is.



# Bijlage 4: Verslag van de workshop 9 november 2004

## **Verslag Bijeenkomst 'Sociaal-culturele Kas' op 9 november 2004 te Naaldwijk (PPO)**

Aanwezigen: Bram van der Maas en Carin van der Lans (PPO), Jan Pompe (Axismanagement), Frank en Frans van der Helm (teelt: biologische bloemen), Willemijn Cuijpers (LBI), Marjolein Elings (PRI), Adriaan Jansen (Naturelle) en Jan Nienhuis (LEI).

---

### **Opening**

Na de welkomstwoorden van Bram en de introductie van het project zal het gepresenteerde schema worden doorgenomen.

### **Achtergrond project**

De toekomstvisie voor 2030- 2040 roept een aantal beelden op. In een eerdere bespreking (in het zogenoemde Innovatie café) zijn projectideeën besproken en uitgewerkt. Uiteindelijk is er een keuze gemaakt welke projecten voor de bedekte teelten onderzocht kunnen worden. Dit heeft geleid tot 7 projecten en een overall project (" Beleidsmatige ruimte"):

- Emissievrije kas
- Kas in de stad
- Kas in energiegrid
- Biologische kringloop kas
- Soc.cult. glastuinbouwbedrijf
- Computer met groene vingers
- Koppeling glastuinbouw en paddestoelen
- Beleidsmatige Ruimte

### **Toelichting vorm en inhoud workshop**

Jan Pompe (procesbegeleiding) legt zijn methode van werken als volgt uit:

- In een eikeltje zit van nature veel in. Het kan uitgroeien tot een dikke boom. Oftewel: het is een natuurlijk proces en dat concept gaan we in de workshop beschrijven.
- Het opstellen van het concept gebeurt op een natuurlijke wijze, dat wil zeggen systematisch, creatief en dynamisch.
- Voor een concept moet ook draagvlak zijn: van ondernemer(s); van de politiek, geadviseerd door actiegroepen, verenigingen (bijv buurt-), belangenorganisaties en subsidieverstrekters (voor dienstverlening).
- Op deze manier willen we komen tot een sociaal-cultureel glastuinbouwbedrijf; wanneer dit goed is gedocumenteerd, kan het concept herhaald worden voor een volgend bedrijf.
- Op deze manier zullen we erachter komen waar de beleidsproblemen liggen en daar acties op ondernemen; aan relatiebeheer doen bij de o.a. de politiek en bij dienstverlening (o.a. zorg).

### **Presentatie bedrijfsconcept**

Mede naar aanleiding van de gehouden interviews is het volgende duidelijk geworden over het bedrijfsconcept 'Sociaal Culturele Kas'.

Een sociale kas moet omvatten of moet zijn:

- Teelt en Afzet
- Kas

- Rendabel > Marketingconcept > sociaal en economisch
- Sociaal aspect
- Stedelijk gebied
- Biologisch

Economisch  
marketingconcept

- \* Park
- \* Winkel
- \* Groothandel
- \* Proefstation
- \* Subsidie

Sociaal  
marketingconcept

- \* Therapie
- \* Taakstraffen
- \* Werkplekken
- \* Leerplekken
- \* Opleiding
- \* Tentoonstelling

Mogelijke uitkomsten (functies) van een dergelijke kas zijn dan:

- Restaurant
- Tentoonstelling
- Recreatie
- Zelfpluk
- Zorg
- Cultuur
- Andere producten ( b.v. opslag caravans)
- Winkelverkoop
- Onderwijs
- Etc.

Eerste reacties deelnemers over dit bedrijfsconcept:

- Zoiets is al eerder geprobeerd: Xotus in Leidschendam (nu in Delft) is uiteindelijk een gewoon tuincentrum geworden. Voorstel: dit oorspronkelijke bedrijf in gedachten houden.
- Er zijn twee wegen; 1<sup>e</sup> weg is wetenschappelijk bezien hoe het er in 2020 uit kan zien en terugredeneren, 2<sup>e</sup> weg is gewoon starten en zien hoe je uitkomt. Bedoeling is een verbinding te leggen tussen beide benaderingen.
- Combinatie van landbouw en zorg wordt momenteel vooral toegepast op kleine bedrijven waar een diversiteit van werkzaamheden aanwezig is.
- Vergunningen en bestemmingsplannen gooien vaak roet in het eten. Daar is nog niet naar gekeken maar moet wel gebeuren. Voordat je een vergunning kunt aanvragen heb je echter eerst een concept nodig. Er is durf nodig om tegen hobbels aan te lopen.
- Bij zorgboerderijen zijn er ook problemen met het verkrijgen van vergunningen. Gemiddeld duurt het 2 jaar voor het rond is: vergunningen Arbo-dienst en bestemmingsplannen voor woonfunctie geven vaak problemen. Per gemeente/streek zijn er grote verschillen.
- Goed idee om tuinbouw en zorg te combineren. Uit onderzoek is gebleken dat deelnemers op zorgboerderijen het erg leuk blijken te vinden om met planten te werken. Hoewel vaak gedacht wordt aan dieren op de boerderij vanwege het knuffel-gehalte, is dit voor sommige mensen te heftig (dieren reageren op mensen, planten niet). Planten hebben een bepaalde (voorspelbare) levenscyclus. Een zorg-client kan eenzijdig een relatie met een plant opbouwen, die hij zelf ook weer op elk gewenst moment kan beëindigen. Dit is gunstig voor cliënten die bijvoorbeeld weer een relatie moeten leren op te bouwen.

### Voorstel ronde:

Elke deelnemer stelt zich kort voor en noemt zijn/haar motivatie om met dit onderwerp aan de slag te gaan:

Carin: Bedrijfseconomisch onderzoeker bij PPO. Motivatie: uitdaging vanwege de extra functies die er op het bedrijf zullen/moeten komen. Vergroot dit de bestaansmogelijkheden voor biologische bedrijven.

Bram: Bedrijfseconomisch onderzoeker bij PPO. Motivatie: veel vragen zijn moeilijk oplosbaar.

Duurzaamheid bij "People" wordt vaak vergeten of onderbelicht. Met biologische teelt daarmee verder komen. De belevingswaarde ondersteunen van dit bedrijfstype.

Marjolein: Collega van Jan Hassink die geïnterviewd is, werkzaam bij PRI; doet onderzoek naar zorgboerderijen. Sommige boerderijen hebben er ook kas(sen) bij. Mensen vinden dat prettig; veilige omgeving en in de winter warm. Ziet goede mogelijkheden voor zorgglastuinbouw. Willemijn: werkzaam bij LBI en betrokken bij BLOKAS, achtergrond is bodemkundige. Op extensieve bedrijven is vaak naast de productie-kant relatief meer aandacht voor contact met consument. Verwachting is dat extensieve telers meer interesse hebben. LBI heeft op het gebied van natuureducatie een project "Actieve verwondering", dat toepasbaar is bij uitwerken van educatieve kant. Ziet veel in het educatieve en in zorg. Participatieve karakter is belangrijk: vanaf begin boeren boerinnen erbij betrekken.

Frans: is al 35 jaar teler en de laatste jaren ecobloemen onder glas (zomerbloemen). Wil tot een visie komen om de (biologische) glastuinbouw meer naar de mensen te brengen. Meer samenwerken in de sector en niet tegenover elkaar.

Adriaan: werkzaam bij Naturelle, onderdeel van The Greenery gericht op biologische AGF; is relatiemanager en doet de inkoop van de Nederlandse groente. Hij komt hierdoor veel op de bedrijven. De afzet is de laatste 5 jaar een harde tak geworden. Motivatie: biologische teelt richting consument krijgen, en daar is samenwerking voor nodig.

Jan: Werkzaam bij het LEI, afdeling plant en houdt zicht vooral bezig met glastuinbouw; Is in het verleden betrokken geweest bij City Fruitfull, een project in Dordrecht waar glastuinbouw zou komen in een woonwijk. Vandaar de interesse om nu met biologische tuinbouw in een stedelijk gebied en rendabel bezig te zijn.

Frank: is bij MPS werkzaam in de onderzoek- en ontwikkelingsafdeling. Heeft ecologische landbouw gestudeerd. Motivatie: interesse in de verhouding stad/platteland en vanuit de discussie die thuis gevoerd wordt. Ziet een vervreemding van de mens optreden in de sector.

Jan: Heeft een adviesbureau Axismanagement met een eigen methode Orgaan-isatie.

## Brainstorm

Ideeën die opborrelen bij de deelnemers over het sociaal-culturele glastuinbouwbedrijf:

- samenwerking tussen Zorg en Land/Tuinbouw (ook glastuinbouw);
- vermaatschappelijking van de zorg en vermaatschappelijking van de landbouw;
- verschillende doelgroepen bij elkaar
- eerst kas middenin een verkoop gebouw zodat men kan zien hoe iets groeit; zelfpluk; daarna kas boven op een shoppingmall;
- kettingbaan met containers waarin planten en vruchten voorbijkomen;
- bedrijf met veel gewassen en ook bloemen;
- bedrijf waarin gewerkt wordt met mensen die een burn-out hebben of verstandelijk gehandicapten; tuinder moet iemand zijn die daar ook aandacht aan kan geven of iemand die geïnteresseerd is in de zorg;
- moet in een stedelijke omgeving zijn, afstand max.30 km;
- het mag geen hobbyachtige zaak worden;
- biologische verscheidenheid in de producten (biologische teelt vereist meerdere teelten, dit is op zijn beurt ideaal voor een zorgkwekerij omdat er daardoor variatie in het werk bestaat);
- redeneren vanuit de 6 items uit het concept;
- hoveniers werken ook met verstandelijk gehandicapten. Nagaan waar het geld hiervoor vandaan komt? Sociale uitkeringen?
- extensief bedrijf met verschillende gewassen; eindresultaat afhankelijk van ondernemer. project is ook afhankelijk van doel ondernemer. Hangt vaak af van toevalligheden;
- biologisch glastuinbouwbedrijf mag ook iets volkstuinachtigs hebben; moet ook interessant zijn voor oudere personen die werkzaam zijn geweest in de glastuinbouw. Verwerking van producten;
- betalingen moeten door dienstverleners (b.v. zorg- gevangenis) worden verricht;
- consument er veel meer bij betrekken en met hen communiceren promoten (hoe?); consument bij producten brengen;
- moet niet alleen kleinschalig zijn;
- waarop wil men insteken: raamwerk maken en dan een keuze doen (samen met ondernemer);

- sociale aspecten uitbuiten voor biologische producten;
- in de afzet is de prijs bepalend; daar zou een andere manier van denken voor nodig zijn; voor de consument is de prijs ook een belemmering. Zeggen en doen zijn verschillende werkwoorden;
- de prijs van biologische producten moet omlaag, want de Nederlander kiest voor lage prijzen. Hierdoor zal de teler een keuze moeten maken: of teelt of sociaal. Producten met een meer sociaal karakter (exclusiviteit) passen beter in andere kanalen dan The Greenery;
- voorbeelden van bedrijven: Geertje in Zoeterwoude en Hortus in Haren;
- ondernemer en zijn wensen/voorkeuren zijn leidend in het concept;
- welke teelt is mogelijk op welke grond en dan cirkel maken welke wisselteelten mogelijk zijn. Voor bloemen geen goede afzet. Werken op lokale markt. Hoe kleiner hoe beter (want daardoor minder kwetsbaar). Via internet afzet regelen -loopt goed op dit moment;
- continuïteit is belangrijk in aanbod en vraag. Voor seizoensproducten geldt dat ook, maar in kortere periode. Zeker in grootschalige afzetketens is continuïteit van het aanbod een zorg;
- grote scholengemeenschap met diverse richtingen op MBO niveau. Door een multifunctioneel bedrijf neer te zetten, ontstaat een unieke mogelijkheid om kennis en vaardigheden te kunnen opdoen op verschillende terreinen (tuinbouw – horeca – zorg opleiding, managementvaardigheden). Gebruik maken van producten en kennis. Eventueel restaurant erbij;
- diversiteit in afzet. Voor ieder afzetkanaal moet er iets te bieden zijn; Zelfpluk - Groothandel etc.;
- farmersmarkt zoals dat in Amerika/ Canada is; grote hallen waar ondernemers producten aanbieden.
- Door schaalvergroting en verzakelijking in de sector ontstaat een zogenaamde 'vereenzaming' onder telers. Belangrijk is dat een ondernemer een praatje kan maken met collega's of handelaren. Hierdoor wordt vereenzaming voorkomen en blijft men bij de maatschappij betrokken. Als doel stellen om menselijkheid in het systeem te krijgen, het gaat ook om levensblijheid en sociaal gebeuren.

## Het vervolg

Om het bedrijfsconcept verder te kunnen uitwerken en te realiseren is het volgende belangrijk:

- Je moet de juiste mensen op het juiste moment tegen komen. Zowel tuinder, politicus, gemeente. Maar niets uitsluiten
- Afzet kan op allerlei manieren; ook via internet.
- Het moet een organisch en natuurlijk proces worden. Oftewel: het gaat vooral om de teler zelf (wat kan of wil hij?) en de mogelijkheden op zijn bodem, teelt(historie) en kas. Pas daarna functies (incl. afzet) erbij gaan zoeken. Uiteindelijk moeten verschillende disciplines samen komen. In het vervolg zullen er meer telers bij betrokken moeten worden, om duidelijk te krijgen 'wat is er mogelijk op het bedrijf'.
- Er zijn nog geen contacten geweest met zorginstellingen; moet wel gebeuren om mogelijkheden en samenwerkingsbereidheid na te gaan. Eerst dit inventariseren, pas bij realisatie er echt bij betrekken.

Van de bijeenkomst wordt een verslag gemaakt (bijeenkomst is opgenomen op band). Dit verslag wordt teruggekoppeld aan de deelnemers voor opmerkingen/aanvullingen.

Het projectteam gaat met deze informatie een volgende stap maken.

Iedereen is bereid in het vervolgtraject een bijdrage te leveren.

De bijeenkomst wordt afgesloten en er wordt nog verder door gediscussieerd.