

Kennisuitwisseling draait om wel



Geert van Oosterhout (rechts) en Cock van Bommel (daarnaast) bij gerberakwekerij Villa Gerbera: "Samenwerken gaat goed zolang iedereen bereid is om kennis te halen en te brengen. Anders gezegd: om te vermenigvuldigen moet je ook kunnen delen. Wie niets inbrengt, wordt daar door onze medewerkers geheid op aangesproken en krijgt in het uiterste geval de wacht aangezegd." Foto: Eric van Houten

In het kielzog van de glastuinbouw blijft ook de kennisdriehoek zich ontwikkelen. En hoewel onderzoek, voorlichting en onderwijs op andere leest zijn geschoeid dan 20 jaar geleden, is veel dat goed was behouden gebleven. Dat geldt ook voor LTO Groeiservice. Voortgekomen uit de studieclubs (NTS) faciliteert deze netwerkorganisatie de onderlinge kennisuitwisseling tussen telers. Directeur Geert van Oosterhout en manager projecten Cock van Bommel vertellen hoe de organisatie meegroeit met de sector.

TEKST EN BEELD: JAN VAN STAALDUINEN

Om inzicht te bieden in het huidige LTO Groeiservice begint Cock van Bommel bij het begin. Terug naar de jaren vijftig van de vorige eeuw, toen de eerste studieclubs ontstonden. "Toen werden telers op drie gebieden ondersteund: sociaal-economisch door de standsorganisaties, bij de afzet van producten door de coöperatieve veilingen en vaktechnisch door studieclubs."

Van Bommel: "De studieclubs vormden een ontmoetingsplatform voor telers en hadden als doel om onderzoek- en praktijkkennis efficiënt over te dragen. In het hele land waren tal van lokale en regionale clubjes actief, die min of meer naar eigen inzicht handelden. Begin jaren zeventig vond men deze werkwijze niet meer toereikend. In 1972 werd daarom de Federatie van Nederlandse Tuinbouw Studieclubs opgericht om meer structuur aan te brengen en de dienstverlening te

verbreden met vaktechnische belangenbehartiging."

Welbegrepen eigenbelang

In de jaren tachtig werd de kennisuitwisseling via de NTS sterk gestimuleerd door de veilingen. Hierdoor groeiden zowel het budget als de organisatie. Van Bommel: "Er ontstond een scheve situatie. De NTS draaide misschien wel voor de helft op subsidies en de andere helft kwam van vergoedingen van telers. Dat duurde voort tot medio jaren negentig, toen zowel de groenteverveilingen als de gewestelijke standsorganisaties zich reorganiseerden. Toen we het plotseling met veel minder inkomsten moesten stellen, rees de vraag binnen welke structuur de NTS het best zou passen. Het werd LTO Nederland, waarin de gewestelijke organisaties waren opgegaan. Sinds 1997 heten we LTO Groeiservice."

Geert van Oosterhout kan zich in die oplossing vinden. "LTO miste een uitgebreid vaktechnisch netwerk, de studieclubs waren financieel niet gezond. Door dit huwelijk konden beide partijen zichzelf versterken en de sector effectief blijven faciliteren. Vanuit het perspectief van de teler draait kennisuitwisseling om welbegrepen eigenbelang. Dat we dit op coöperatieve grondslag konden continueren is mooi."

Speelveld verandert

Via LTO Groeiservice konden telers hun behoefte om bij elkaar in de keuken te kijken en hun kennis en ervaringen te delen, blijven bevredigen. Vaktechniek was en is de rode draad waarmee Groeiservice zich volgens Van Oosterhout blijft onderscheiden. "Vakbladen en collega's zijn nog steeds de belangrijkste informatiebronnen

begrepen eigenbelang

van telers”, zegt de voormalige vakbladuitgever. “Als netwerkorganisatie creëren wij een gestructureerd ontmoetingsplatform dat telers helpt om binnen hun vak up to date te blijven.”

Toch vraagt het management van LTO Groeiservice zich continu af hoe de organisatie steeds opnieuw toegevoegde waarde kan bieden. Die vraag werd actueler toen de kloof tussen grote en kleine bedrijven zich verbreedde. Op grote bedrijven is een middenkader ontstaan met leidinggevende en vaktechnisch specialisten en is de teler eerst en vooral ondernemer. Wat betekent dit veranderende speelveld voor de kennisbehoefte en voor de bereidheid van telers om kennis te delen?

Van Oosterhout: “Samenwerken gaat goed zolang iedereen bereid is om kennis te halen en te brengen. Anders gezegd: om te vermenigvuldigen moet je ook kunnen delen. Wie niets inbrengt, wordt daar door onze medewerkers geheid op aangesproken en krijgt in het uiterste geval de wacht aangezegd.”

Hij vervolgt: “In de sierteelt, waar overwegend op naam wordt verkocht, is er van oudsher wat meer concurrentie tussen telers dan in de glasgroenten. Anderzijds merk je dat men ook in de groenteteelt minder snel het achterste van de tong laat zien. Er is meer concurrentie ontstaan tussen de telersverenigingen en telers zoeken onderscheidende producten die zij op exclusieve basis kunnen telen. Toch is er nog steeds een brede basis voor open kennisuitwisseling.”

Ondernemerschap en innovatie

Van Bommel vervolgt: “Door de schaalvergroting zien we tegenwoordig veel meer bedrijfsleiders en gespecialiseerde medewerkers op onze bijeenkomsten en cursussen. We spelen daarop in door het cursusaanbod te differentiëren. Behalve vaktechniek richten we ons ook op versterking van het ondernemerschap en op innovatie. Dat moeten we ook wel om gelijke tred te houden met de sector.

Voorlopers wachten nooit af. “Als wij ze niet adequaat bedienen haken ze af en gaan ze zonder ons verder. We moeten ondernemers, bedrijfsleiders en specialisten blijven ondersteunen met specifieke cursussen en bijeenkomsten waarmee ze zichzelf en elkaar vooruit helpen.”

Als voorbeeld noemt Van Oosterhout de masterclass voor ondernemers in de glastuinbouw. “Zulke masterclasses zijn cycli van tien bijeenkomsten, waarin de ondernemers bij topbedrijven uit andere sectoren in de keuken konden kijken. Per bijeenkomst hadden we de afgelopen jaren gemiddeld zo'n 15 deelnemers, die enthousiast waren over de opzet en invulling. Op hun verzoek komt hier een vervolg op.”

Groeiservice Technologie

De wens en noodzaak om te blijven innoveren leidde enkele jaren geleden tot de oprichting van het Technologiefonds Tuinbouw. De partners hierin zijn het Productschap Tuinbouw, Vereniging Hagelunie, Rabobank, Syntens en LTO Groeiservice. Via het Technologiefonds stellen deze organisaties kennis en financiële middelen ter beschikking om innovatieve ondernemers te helpen hun vernieuwingsplannen te realiseren.

De afdeling Technologie van LTO Groeiservice vormt het loket. Van Bommel: “Telers zitten vol goede ideeën over grote en kleine innovaties. In het verleden kwamen deze te vaak niet tot ont-



“Als netwerkorganisatie creëren wij een ontmoetingsplatform dat telers helpt om up to date te blijven”, zegt Geert van Oosterhout.

wikkeling of bleef de toepassing ervan beperkt tot het eigen bedrijf. Het ontbreekt telers vaak aan kennis, tijd of het netwerk om hun ideeën door te ontwikkelen en in de markt te zetten. Onze afdeling Technologie begeleidt groepen telers in dat traject. Aanvankelijk deden we dat tot er een werkend prototype was, sinds kort gaan we een stuk verder. De medewerkers van deze afdeling hebben zowel ervaring met technologie als met de bestuurlijke processen rond innovaties. We kunnen hierdoor ook hulp bieden bij het aanvragen van vergunningen en subsidies, bij de engineering en bij het opzetten van samenwerkingsverbanden. Daarbij werken we nauw samen met Syntens.”

Gevraagd naar projectvoorbeelden zegt Van Bommel: “Die variëren van oogstrobots, sorteer- en verpaklijnen tot het optimaliseren van warmtekrachtinstallaties en steenwolontsmetting. Je kunt het zo gek niet bedenken of we doen er iets mee, mits het nieuw is en perspectief heeft.”

Toekomst

Volgens Van Oosterhout en Van Bommel is de rol van LTO Groeiservice nog lang niet uitgespeeld. “Er liggen stapels rapporten bij het PT waarvan de informatie nog niet is verwerkt tot kennis bij de teler”, zegt Van Oosterhout. “Die informatie willen wij graag ontginnen en toegankelijk maken. Welke positie wij over tien jaar precies innemen, durf ik niet te voorspellen. Ik weet wel dat die anders zal zijn dan nu. Vroeger stond alleen het gewas centraal, nu krijgt ondernemerschap meer nadruk. Ook de vorm waarin wij kennisuitwisseling faciliteren verandert. Het blijft dus interessant. Ik ben benieuwd naar de uitkomsten van de enquête die wij onder onze leden hebben laten uitvoeren. Die zijn mede bepalend voor de richting waarin LTO Groeiservice zich ontwikkelt.”

LTO Groeiservice faciliteert de kennisuitwisseling tussen ondernemers, bedrijfsleiders en vaktechnische specialisten met een breed scala van cursussen en activiteiten. Belangrijke thema's naast vaktechniek zijn ondernemerschap en innovatie. De afdeling Technologie van Groeiservice is tevens het loket van het Technologiefonds, dat is opgezet om innovatie in de tuinbouw te bevorderen.

SAMENVATTING