

Peet van Adrichem over de basis van samenwerken:

'De participanten moeten elkaar



Peet van Adrichem: "Juist door de samenwerking tussen de zestien partners kunnen we hier veel nieuwe zaken in samenhang met elkaar uitproberen en introduceren."

In de Demokwekerij Metazet, een kas van ruim 5.000 m², werken 16 partijen samen om systemen voor de tuinbouw in de praktijk toe te passen, te testen en in samenhang met elkaar te presenteren. Het gaat vooral om systemen voor oogsten, intern transport, ingangstechniek, evenals teelt- en groeilichtsystemen van diverse producenten. Een gesprek met directeur Peet van Adrichem over de samenwerking en de toekomst.

TEKST EN BEELD: HARRY STIJGER

De Demokwekerij is voortgekomen vanuit Metazet waar Leo van Adrichem, de broer van Peet, eigenaar is. Dit bedrijf met een breed assortiment verwarmingsmaterialen, draadproducten en transport- en teeltsystemen, had altijd een kleine kas om dingen uit te proberen. Deze ruimte was uit oogpunt van presentatie en de gestelde eisen vanuit de praktijk niet meer representatief voor de tuinbouw.

In 2001 zijn de broers de Demokwekerij gestart om beter met de teler te kunnen communiceren. Tien bedrijven huren op de potplantenkwekerij Peetaplant van Peet van Adrichem de benodigde vierkante meters om een productopstelling in de praktijk te maken. Hierdoor hebben deze bedrijven de mogelijkheid om hun producten in samenhang met elkaar te bekijken en er met telers over te discussiëren, zodat de beste uitvoering van het product tot stand komt.

"Een demonstratiebedrijf is vrij duur. Door het verhuren van een aantal vierkante meters en het te combineren met mijn potplantenkwekerij, is het betaalbaar gebleven", zegt Van Adrichem.

Wens van de teler

Bij de start van de Demokwekerij waren de systemen met goten, groeilicht en intern transport in opkomst. De toeleverancier bepaalde in grote mate welk merk en product de teler kreeg. "Via een handelsbedrijf verwacht de precieze vraag van een teler. De toeleverancier verkoopt alleen spullen die te koop zijn. De wens van de teler en het geleverde product liggen dan wel eens te ver uit elkaar", zegt Van Adrichem. "Een reden voor producenten om zelf met de teler te praten, zodat het te fabriceren product precies aansluit bij zijn vraag. Dit is de juiste weg om te innoveren."

aanvullen en vertrouwen'

Nieuwe deelnemers

Inmiddels is de Demokwekerij een innovatiecentrum geworden. Het gaat niet alleen meer om een beter verkoopbaar product maar ook om nieuwe producten. TNO, sinds kort ook participant, gaat daarin een belangrijke rol spelen. Het onderzoeksinstituut maakt momenteel een omslag van fundamenteel onderzoek naar werken aan een industrieel eindproduct. TNO huurt voor het uitvoeren van proeven 8 proefvakken.

Proeftuin Zwaagdijk is sinds 2006 partner. Dit bedrijf gaat onderzoek doen op het gebied van teelt en teelttechniek. Dit gebeurt in 16 proefvakken, die ieder een eigen klimaatsturing hebben.

Er komt tevens een link met het onderwijs. Van de hogeschool INHOLLAND komen studenten 'in huis' om proeven te doen en verslagen en werkstukken te maken. Van Adrichem: "We zijn bezig om meer binding met het onderwijs te krijgen en studenten geïnteresseerd te krijgen voor de tuinbouw. Zo kunnen we laten zien dat techniek en tuinbouw veel raakvlakken hebben."

Financiering zonder subsidies

De financiering is niet eenvoudig. De participanten betalen jaarlijks een vast bedrag. Bovendien betalen ze voor de vierkante meters die ze in gebruik hebben een bedrag per vierkante meter. Behalve participanten, die over bepaalde zaken zeggenschap hebben, zijn er ook nog een aantal sponsors. Deze bedrijven stellen met naamsvermelding producten beschikbaar om in proeven te gebruiken.

De kwekerij krijgt geen overheids subsidie en betaalt alles uit de binnenkomende middelen. De exploitatietekorten zijn tot nu toe gedragen door Metazet. Vanaf 1 januari 2008 neemt Peet van Adrichem de Demokwekerij echter geheel over, ook financieel. "Dit schept duidelijkheid over wie waar verantwoordelijk voor is. Daarnaast is er een nieuwe uitdaging door sterke partijen als TNO en Proeftuin Zwaagdijk. Zij gebruiken veel vierkante meters. Daardoor blijft deze kwekerij betaalbaar. Bovendien ontwikkelen ze steeds nieuwe dingen die de tuinbouw perspectief geven."

Voordelen van samenwerking

De samenwerking van verschillende partijen heeft tal van voordelen. Allereerst is dat de kwekerij zelf, de plaats waar dingen in samenhang te zien en te doen zijn, zoals op de I-Demodagen. Dit is volgens de directeur door één bedrijf nauwelijks te financieren, maar met elkaar wel te betalen.

"Een ander voordeel is dat je elkaar leert kennen. Daardoor kun je ook gemakkelijk met elkaar samenwerken in een project. Als je met elkaar verder wilt, hoef je niet meteen te betalen om een probleem op te lossen", weet Van Adrichem. Hij noemt als voorbeeld het RTS (roulerend teeltgootsysteem) waarbij zes partijen samenwerken. "Deze samenwerking valt niet snel uit elkaar, omdat je er voor gekozen hebt om samen een goed product neer te zetten."

Een ander positief punt is de uitstraling naar jongeren, die voor de toekomst van de tuinbouw nodig zijn. Bijvoorbeeld op het kennisfestival van 7 november in Delft hebben enkele participanten van de Demokwekerij laten zien dat de tuinbouw een hoogwaardige bedrijfstak is. Een voorbeeld van samen oppakken.

Demonstratie en onderzoek

De Demokwekerij is bedoeld voor zowel demonstratie als onderzoek. "Voor een demonstratie worden vaak ideeën uitgewerkt tot een probeersel, die veelal een verbetering zijn van bestaande producten.

Het onderzoek is meestal tweeledig: werkt het wat we maken, en is dit ook haalbaar", meldt de directeur. "Het te vroeg lanceren van producten is niet goed, maar we moeten er ook niet te laat mee komen."

Deze kwekerij heeft ook een functie om zaken als belichting, teeltsystemen, automatisering en optimalisering eerst met elkaar te bespreken, voordat het in de praktijk wordt toegepast. "Op termijn moeten we er als tuinbouw zélf voor zorgen dat we de arbeidshandelingen zó automatiseren dat het inschakelen van arbeidskrachten van buitenaf bijna niet nodig is. Dit kunnen we met elkaar bereiken door het enthousiasme van de participanten en de telers."

Opgedane kennis verspreiden

Op de jaarlijkse I-Demodagen verspreiden de participanten hun opgedane kennis. "We hopen dat we met de presentaties van de deelnemers iets brengen dat de telers nog niet weten."

Eén van de participanten is FormFlex. Dit bedrijf heeft drie overlegplatforms voor het uitwisselen van kennis: een algemene en een voor paprika en tomaat. "Nieuwe of actuele zaken worden in die club besproken. Daarnaast horen we wat er in die teelten speelt. De kennis die we er op doen, gebruiken we weer bij de ontwikkeling van nieuwe producten."

De toekomst

De deelnemende bedrijven moeten niet met elkaar conflicteren, maar juist aanvullend zijn en elkaar vertrouwen. "Dat is de basis voor het samenwerken. We kunnen geen kopieerders gebruiken. We willen vooral bedrijven die nieuwe producten scheppen en die met elkaar willen samenwerken."

Voor de toekomst wil Van Adrichem zich nog meer richten op kant-en-klare oplossingen. Dat betekent op tijd beginnen met nieuwe dingen, zodat de ontwikkelingen klaar zijn als ze ingezet moet worden. Samenwerken is daarbij voor hem de basis om de tuinbouw verder te kunnen ontwikkelen.

De deelnemers in de Demokwekerij

Metazet, FormFlex, WPS Horti Systems, Hortilux Schröder, BTM, Van der Meer, TNO, Proeftuin Zwaagdijk, Beekenkamp Verpakkingen, Betonwerk D. Verkade, Priva, Revaho, Honeywell/Tyco/Johnson Pump, Quality Paint Europe, Leen Huisman en Coopra Buis.

In de Demokwekerij werken 16 partners samen om voor de tuinbouw oplossingen te bedenken en in de praktijk te testen. Het gaat veelal om systemen van oogsten, intern transport, ingangstechniek, teelt- en groeilicht. Deze innovaties dragen ertoe bij dat de teler zijn arbeid, ruimte en systemen beter kan benutten.

SAMENVATTING