

Aardappeldemodag wil de keten prikkelen om beter samen te werken

Copyright foto

Think out of the box!

Paulies Melissant draait er niet omheen. „Bedrijven moeten groeien. De kredietcrisis maakte echter duidelijk dat individuele schaalvergroting niet dé weg is. Als je veel levert aan de markt, loop je ook grote prijsrisico's. Groeien lukt ook door samen te werken, gebruik te maken van elkaars kennis en kunde.” Met de Aardappeldemodag willen Melissant en zijn mede-organisatoren de schakels binnen de keten en ketenpartners prikkelen om out of the box te denken. Over samenwerken bijvoorbeeld.

Op tafel ligt de plattegrond van de Aardappeldemodag die op 1 september in Westmaas wordt gehouden. Rond de gebouwen van het proef- annex akkerbouwbedrijf zijn verschillende blokken ingekleurd. „Daar worden de rooidemonstraties gehouden”, wijst organisator Hanja Slabbekoorn op een 6,4 hectare groot

terrein. „En daar de bandenshow, daar de demo maatscheiden en verladen en daar de trekkerdemo.” Hanja vertelt dat de demodag – waar ruim 6.000 akkerbouwers en andere ketenpartners worden verwacht – wordt opgesierd door zo'n 120 standhouders. Het belooft een leuke en gezellige dag te worden. „Maar bovenal

moet het een inspirerende dag zijn”, benadrukt ze.

Hoe kun je als beurs inspirerend zijn?

Hanja: „Voor alle duidelijkheid; we zijn geen beurs, maar een ontmoetingsplatform voor de sector. We willen inspirerend zijn door de diverse



Programma Aardappeldemodag

Woensdag 1 september 2010

10.00 uur	OPENING
11.00 uur	Presentatie sectorrapport Abn-Amro
12.00 uur	Lezing Akkerbouw is topsport door elfsteden-winnaar Henk Angenent (tevens om 14.00 en 16.00 uur)
13.00 uur	Inleiding Banden versus Rupsen
14.30 uur	Inleiding Kwaliteitsverbetering door samenwerking
16.00 uur	Inleiding Blik op de actuele aardappelmarkt
19.00 uur	SLUITING

Doorlopende activiteiten: rooidemonstraties, demo maatscheiden en verladen, mechanisatiepark, wheels in action, demovelden aardappelen, bedrijvenmarkt en bandenshow.

De weg naar Westmaas

De Aardappeldemodag wordt op woensdag 1 september gehouden op het PPO-proefbedrijf aan de Groeneweg 3, 3173 LP in Westmaas. Kijk voor een routebeschrijving op www.aardappeldemodag.nl U kunt uw auto gratis parkeren op het royale parkeerterrein. De demodag is vervolgens ook gratis toegankelijk.

Paulies Melissant (links) en Hanja Slabbekoorn willen met de Aardappeldemodag akkerbouwers prikkelen om Out of the Box te denken. „Zoek bijvoorbeeld naar samenwerkingsmogelijkheden als alternatief voor individuele schaalvergroting.”

schakels uit de keten met elkaar in contact te brengen en samen na te denken en te praten over een bepaald thema. Een thema dat alle ketenpartners raakt. Dit jaar is dat Groei door Samenwerking.”

Waarom Groei door Samenwerking?

Mede-organisator Paulies Melissant: „Met het oog op de toekomst moet je als bedrijf – of je nu handelshuis of aardappelteler bent – groei nastreven. Groei zegt iets over de markt in het algemeen, maar nog meer over hoe je reageert op marktonwikkelingen. Jarenlang was die groei synoniem aan schaalvergroting nastreven en de kostprijs zo laag mogelijk houden. Met de crisis hebben we gezien dat dit ook nadelen kan hebben. Doordat we de laagste kostprijs willen hebben, is de keten flink korter geworden en zijn de marges als sneeuw voor de zon verdwenen. De sector heeft zich in een moeilijke hoek gemanoeuvreed. Dit wordt gevoeld. Wanneer je immers grote hoeveelheden op de markt brengt, ervaar je bij prijsfluctuaties ook veel grotere gevolgen. We willen de sector tijdens de Aardappeldemodag laten zien dat je ook op andere manieren kunt groeien met je bedrijf. Door samen te werken met andere partijen in de kolom of de keten bijvoorbeeld.”

Uitdagingen zat

Volgens de organisatoren van de Aardappeldemodag wacht de aardappelsector aansprekende uitdagingen. Hanja Slabbekoorn: „Om te beginnen moeten we ons humeur niet meer laten afhangen van de omstandigheden. Gaat het minder goed, gooi dan niet het hoofd in de schoot, maar zoek naar oplossingen. Een kans is bijvoorbeeld een betere prijs voor je product krijgen zodat er meer marge in de keten ontstaat. Dat lukt je door de consument te verleiden tot je product. Dat kan op kleine schaal door zelf afzet te zoeken, maar ook op grote schaal richting supermarkten. We laten ons nu veel te veel leiden door de laatste schakels in de keten.”

Nog een uitdaging: volgens Hanja en Paulies hebben een groot deel van de marktpartijen die de Aardappeldemodag bezoeken, geen duidelijke visie ten aanzien van hun rol binnen de keten en hun toekomst. Ze leven teveel in het vandaag, terwijl ze veel meer naar morgen moeten kijken. Hanja: „Wat ketenpartners wél goed doen is streven naar een goede relatie met elkaar. Door de steeds korter wordende keten zullen verticale samenwerkingsverbanden zeker belangrijker gaan worden. De relatie verticaal in de keten moet nog meer vorm krijgen en resulteren in een betere margeverdeling tussen de diverse partijen.

Je mag wat van elkaar verlangen als je elkaar ook maar marge kunt bieden. Het gaat er dus ook om iets toe te voegen aan het geheel. Regie in een samenwerking moet je ook afdwingen op basis van functionaliteit.

Samenwerken tussen de diverse ketenpartners zorgt er voor dat je samen een vuist kunt maken. Een vuist maken kun je ook als partijen binnen een schakel.

Paulies Melissant knikt. „Wanneer tien telers met elk honderd hectare bij een schakel aankloppen zijn ze minder sterk dan wanneer ze samen met duizend hectare aankloppen. Krachtenbundeling zorgt voor macht, maar kan er ook voor zorgen dat je elkaar beter en efficiënter maakt. En volg dan niet de gebaande wegen, maar Think out of the Box. Wees slim, zoek naar samenwerkingsmogelijkheden als alternatief voor individuele schaalvergroting.”

Het lijkt wel of samenwerking de enige weg is.

Paulies: „Voor alle duidelijkheid; samenwerken is niet de enige, maar wel een interessante manier om te groeien met je bedrijf. De basis is wel dat je wilt en kunt samenwerken. Ondernemers die voornemens zijn samen te gaan werken, moeten elkaar qua kennis en kunde aanvullen. Jij bent misschien goed in de teelttechniek, maar minder goed in het managen van het bedrijf of niet zo technisch. Wanneer je collega-akkerbouwer daar juist wel goed in is, versterk je elkaar. Samenwerken betekent overigens niet per definitie dat je elkaars bedrijven samen moet voegen. Dat kan, maar een vorm van samenwerking is ook samen werken als burenaakkerbouwers. Bijvoorbeeld door samen machines of pootgoed te kopen of door samen een afzetkanaal voor producten te zoeken.”

Voor wie is groeien door samen te werken met name interessant?

Paulies: „Vooropgesteld: gezien het aantal bedrijven dat de afgelopen jaren al koos voor samenwerking, kun je stellen dat het een interessante groeioptie is. Hier in de buurt bijvoorbeeld zijn meerdere akkerbouwers een heel hechte samenwerking aangegaan. Met succes, hun bedrijf loopt als een speer. Samenwerken is met name interessant voor jonge akkerbouwers. Zij werkten op school of tijdens hun carrière voordat ze akkerbouwer werden al samen. Het plezier dat samenwerken brengt kennen ze. Ze onderkennen ook het belang. Maar ook oudere akkerbouwers kunnen profijt hebben van samenwerkingsverbanden. Voorwaarde voor succes is wel dat je het ook echt wilt. Sta je sceptisch tegenover welke

vorm van samenwerking dan ook, begin er dan niet aan. Alhoewel, het onderzoeken van een samenwerkingstraject heeft wel als positieve kant dat je veel bewuster na gaat denken over wie je bent, wat je wilt doen, waar je goed in bent, waar je plezier in vindt en vooral wat je niet wilt.”

En wat als ik ontdek dat samenwerking niets voor mij blijkt te zijn?

Hanja: „Dan heb je die mogelijkheid in elk geval onderzocht. Het slechtste wat je kunt doen is blijven doorklungelen, hard moeten werken, risico's lopen en te weinig verdienen...”

Dan de hamvraag: wat levert samenwerking met andere akkerbouwers mij op?

Paulies: „Accon AVM becijferde dat een goed lopende samenwerking per hectare 100 euro aan machinekosten bespaart. De besparing aan grond, gebouwen en arbeid bedraagt 150 euro per hectare. En dan komen daar de in- en verkoopvoordelen nog bij. Want als je met de andere schakels in de keten gezamenlijk goede afspraken kunt maken – vaak doordat je meer tonnen kunt afnemen of leveren – wordt het voordeel aanzienlijk groter. En dan zijn er nog de voordelen op het gebied van ondernemerschap. In een samenwerking word je veel meer positief geprikkeld. En als de taken goed zijn verdeeld, ben je bovenal bezig met die dingen waar je als persoon ook goed in bent en plezier aan beleeft.”

Parallel trekken

Paulies Melissant is als consultant ook thuis in de wereld van retail en de horeca. De situatie waarin de akkerbouw zich bevindt is niet nieuw. Hij trekt een vergelijking tussen het akkerbouwbedrijf en het horecabedrijf. „Beide zijn vaak familiebedrijven. Beide steken de handen uit de mouwen. Beide halen de complete familie erbij als het werk de spuigaten uitloopt of de nood aan de man is. Beide zijn gedreven bezig met hun vak, maar weinig met het perspectief voor het bedrijf.” Een akkerbouwer kijkt vast wel eens naar een TV-programma van Herman den Blijker. En schudt dan zijn hoofd als Herman de pijnpunten van een horecabedrijf bloot legt. Herman neemt vervolgens de horecaondernemer op sleeptouw naar de andere schakels in de keten en stelt samenwerking voor. „Binnen de akkerbouw is het niet anders als binnen de horeca. Wanneer je geen oog hebt voor nieuwe concepten, een goede relatie tussen de schakels in de keten en samenwerkingsverbanden tussen de bedrijven in een schakel, is er geen andere toekomst dan problemen individueel op te lossen.” ■

Copyright foto

Precisiebemester en elfstedentocht

- PPO introduceert op de Aardappeldemodag de precisiebemester PPL Electro. Deze machine ontstond in het kader van het Programma Precisielandbouw. Hierin investeren landbouwbedrijfsleven en ministerie van LNV in hulpmiddelen voor innovatieve Controlled Traffic, bemesting en gewasbescherming.
- Onder de noemer Akkerbouw is topsport schetst elfstedentochtwinnaar en schaatsmarathoncoach Henk Angenent de overeenkomsten tussen topsport en akkerbouw. Ook geeft hij tips uit de topsport die u als teler van pas kunnen komen! Aansluitend toont DLV-Plant-adviseur Pierre Cammaert hoeveel euro's nieuwe gewasbeschermingsmethoden (Good Practices-GP) kunnen opleveren. Huub Schepers (PPO) zal de actualiteiten rond schimmelbestrijding in aardappelen toelichten. Hij zal de nieuwste onderzoeksresultaten presenteren.