

# ‘We kunnen niet zonder Pro

Moet het Productschap Tuinbouw blijven? Deze vraag wordt eind 2011 aan een groot aantal ondernemers in de bloembollensector en andere tuinbouwsectoren gesteld, als onderdeel van een grootschalige draagvlaktoets. Voorafgaande aan dit onderzoek laat BloembollenVisie voor- en tegenstanders van het PT aan het woord, evenals genuanceerde twijfelaars. In dit nummer: Nerinespecialist Cees de Jong (AgroFleur BV, Roelofarendsveen), een kritisch voorstander.

Tekst: Gerrit Wildenbeest  
Foto: René Faas

“Als onderzoek en promotie niet meer collectief via het productschap Tuinbouw gefinancierd worden, zie ik het somber in, speciaal voor de kleinere producten”. Aan het begin van het gesprek op de tuin van AgroFleur BV (hoofddeelt Nerine, daarnaast onder andere Asclepias, pioenen, Agapanthus en Alstroemeria) maakt Cees de Jong meteen duidelijk waar hij staat. Als hij de draagvlaktoets zal moeten beantwoorden, weet hij het wel: Het PT moet blijven. Cees de Jong, tegenwoordig adviseur bij AgroFleur, vervult en vervulde een groot aantal functies in de sierteelt (Tulpencommissie VBA, diverse functies binnen de KAVB, lid van het IBC bestuur, lid van de landelijke Nerinecommissie enzovoort). Jarenlang was hij de trekker van de befaamde Kerstflora. Dat alles heeft hem een brede kijk op de sierteeltsector gegeven en hem de waarde van samenwerking en de collectiviteit geleerd. “Ik ben een groot voorstander van samenwerking, ook op ons bedrijf. Ons veredelingswerk doen we altijd met anderen samen, we laten al 22 jaar bollen telen in Creil, die man kan dat veel beter dan wij, in de pioenen werken we nauw samen met een akkerbouwer uit de Haarlemmermeer, we gaan nu ook weer samenwerken met een bollenkweker in Noordwijkerhout”. Ook in het buitenland – om jaarrond bloemen te kunnen produceren teelt AgroFleur wereldwijd uitgangsmateriaal – staat samenwerking hoog in het vaandel.

## NVAF

Vanuit deze instelling is zijn positieve basishouding ten aanzien van het PT misschien niet vreemd, hij heeft ook kritiek, speciaal als het

gaat over het functioneren van het PT van een aantal jaren geleden. “Als plaatselijke KAVB-vereniging waren we best wel sceptisch naar het productschap, het was een autoritaire club die erg bureaucratistisch werkte. Als je wat wilde, moest je een heel boekwerk indienen voor je serieus werd genomen. Daarom ben ik blij met de NVAF, die het productschap bekritiseerd heeft en de vriendjespolitiek die er soms was aan de kaak heeft gesteld. De acties van de NVAF hebben een hoop verbeterd”. Cees vindt wel dat het je het autoritaire, weinig open karakter van het Productschap van een tiental jaren geleden moet zien in het licht van de tijd-

geest. Er was toen nu eenmaal meer eerbied voor autoriteiten, organisaties waren gesloten.

## BESTEDING

Wat hem soms ook wel stoorde, waren de grote financiële reserves van het PT. “Dat is wel geld van de tuinders, het is goed dat het PT daarom de heffingen heeft verlaagd”. Dat het afdragen van heffingen wettelijk afgedwongen kan worden, vindt hij logisch, anders zouden de niet-betalers te gemakkelijk kostenloos kunnen meeliften.

.....  
‘Zonder collectieve financiering kom je met nicheproducten niet aan de bak’  
.....

Kijkend naar de bestedingen van de vakheffingsgelden, vindt hij de uitgaven voor promotie en onderzoek verantwoord en goed besteed. “Wij als AgroFleur hebben een redelijke bedrijfsomvang, maar we zijn gespecialiseerd in nicheproducten als Nerine en Asclepias. Nerine heeft de afgelopen jaren redelijk

Het PT is een publiekrechtelijk bedrijfsorgaan (PBO) die de overheid in 1956 heeft ingesteld. Kenmerkend hiervoor is dat werkgevers en werknemers hun eigen zaken zonder overheidsbemoediging regelen. In de Sectorcommissie Bloembollen zitten afgevaardigden uit alle geledingen van de bloembollensector, waaronder KAVB, Anthos, Bond van Bloembollenveilingen, Bond van Detail-Bloembollenhandelaren, LTO Nederland, de Centrale Vereniging voor Ambulante Handel en de vakbonden (CNV, FNV). De Sectorcommissie bepaalt waar de PT-gelden aan besteed worden. De verwachte opbrengst uit de heffingen voor alle sectoren is voor het jaar 2010 circa 50 miljoen euro. Van de uitgaven wordt ongeveer 53% besteed aan promotie en marketing, zo'n 24% wordt besteed aan onderzoek, ongeveer 8% wordt uitgegeven aan kwaliteit, 5% aan milieuprojecten, 3% aan arbeid en 7% aan overige projecten. De verwachte opbrengst van de heffingen voor de bloembollensector in 2010 is 8,4 miljoen euro. Het grootste gedeelte van de uitgaven, ongeveer de helft, is bestemd voor promotie en marketing. De sector betaalt hiervan onder meer het Internationaal Bloembollencentrum (IBC). Een andere bestemming is het onderzoek. Telers betalen heffing over hun verkopen en handelaren over hun aankopen. De hoogte van de heffing is voor oogstjaar 2009 en 2010 teler 1 %, handelaar 1 %, (totaal 2 procent). De heffingspercentages zijn de laatste jaren gedaald. In 2008 bedroeg dat voor telers nog 1,3 procent. Iedere exporteur betaalt heffing over de bloembollen die hij naar Japan uitvoert. Het bedrag wordt berekend over de aantallen bollen of het gewicht. Hiervoor gelden diverse tarieven. Het gaat om bloembollen die een 'preshipment inspection' van de Japanse PD hebben gehad. Voor telers kan een areaalheffing ingesteld worden voor de financiering van de kosten voor de bestrijding van het tulpenstengelaaltje.

# Productschap Tuinbouw'



Cees de Jong: 'Ik ben een groot voorstander van samenwerking'

meegedraaid in onderzoek- en promotieprojecten. Ik zou niet weten hoe het met dit soort kleine artikelen zou zijn gegaan zonder collectieve financiering. Dan zal het onderzoek zich waarschijnlijk alleen concentreren op de grote producten als lelie en tulp.

De collectieve financiering van de bloemen-, bollen-, en plantenpromotie moet wat De Jong betreft ook blijven. De kritiek van tegenstanders dat de promotie te algemeen is, waardoor ook niet-heffing betalende buitenlandse telers ervan profiteren, deelt hij niet. Voor importproducten wordt in elke geval ook heffing betaald. Zeker voor veel bolbloemgewassen geldt dat Nederland het belangrijkste productieland is. En als die enkele Duitse teler of bloemist meelift op Nederlandse promotiegeld, wat dan nog? "We kunnen niet zonder Duitsland".

## ACTIEF

De Jong ziet niets in het door FloraHolland

geopperde idee om de promotie helemaal via heffingen op geveilde producten te laten verlopen, zoals dat nu op beperkte schaal al gebeurt voor extra promotie-activiteiten bij de hyacint, tulp en lelie. "Dan vissen de kleine nicheproducten achter het net".

.....

## 'De acties van de NVAF hebben een hoop verbeterd'

.....

Dat bedrijven tegenwoordig groot genoeg zijn om hun eigen promotie te betalen, is ook maar betrekkelijk waar. "Je zag het op de Horti Fair, hoe weinig bloemen en planten daar gepresenteerd werden. De bedrijven individueel doen of

kunnen het niet. De enige oplossing is het collectief te doen". Zoals eerder aangegeven vindt De Jong dat het Productschap de laatste jaren een stuk opener en minder bureaucratisch is geworden. Dat een ingediend onderzoeksvorstel goed onderbouwd op papier moet staan en door diverse commissies bekeken moet worden is logisch, want het gaat om collectief geld. En het zal altijd zo blijven dat een actieve club meer kans heeft op PT-geld voor een ingediend project dan mensen die niets doen.

De Jong weet dat er verschillend wordt gedacht over het nut van het PT. Hij kent grote tulpenbroeiers die anti zijn, maar ook grote broeiers die voorstander zijn. De Jong's mening is in elk geval helder. "Je moet er kritisch naar kijken, maar we moeten het PT koesteren. Zonder collectieve financiering kom je met nicheproducten nooit aan de bak, terwijl die wel belangrijk zijn voor het hele vak. Als het PT verdwijnt komt het nooit meer terug".