

● ● ● ● ● ● ● Drie jaar geleden schreef een groep innovatief georiënteerde akkerbouwers met een duidelijke visie op GPS-landbouw zich in voor een zg@there-programma*. In het kader van samen staan we sterk wilden ze de Russische en Oekraïense markt betreden. En sindsdien is er veel bereikt. Herman Vermeer trekt het project en vertelt over de vele voordelen van samenwerken.



Herman Vermeer van Plus For Progress

‘Wij weten hoe we kennis snel moeten ontsluiten’

“Het bijzondere van Plus For Progress”, zegt Vermeer, “is dat ondanks bedrijven soms concurrent van elkaar zijn, ze toch de toegevoegde waarde zien van samen optrekken.” “Ze wilden graag dat iemand ‘van buiten’ het project zou leiden maar wel met kennis van de sector, daarom hebben ze mij gevraagd.” Vermeer is een verbinder pur sang met veel bestuurlijke ervaring, die toevallig ook nog een gecertificeerd akkerbouwer is met een grote interesse in duurzame energie: hij heeft een windpark en doet in zonnepanelen. Vermeer was bovendien lang actief als lid van de Provinciale Staten van Flevoland, en hij was drie jaar lid van het Europees Parlement waar hij naar eigen zeggen in hoofdlijnen en in wereldstromen leerde te denken. Toen kwam onder andere

nog een voorzitterschap van Agrico. “Ik heb een klein beetje bagage om te kunnen delen en ik werk graag met mensen,” zegt Vermeer.

“Het leuke is”, vervolgt Vermeer, “dat al die bedrijven binnen het consortium allemaal dezelfde intentie hebben: een duurzame relatie opbouwen met het land waarmee je zakendoet. Dat houdt in dat je voor de lange termijn gaat, en ervoor zorgt dat de mensen aan wie je je product levert ook weten hoe ze ermee om moeten gaan. Plus For Progress heeft ook equipmentbedrijven als Miedema, Agri 2.0 en Agrovent als lid, en die zouden internationaal best alleen kunnen opereren. Maar het blijkt voor hen aantrekkelijker om in een samenwerkingsverband op te treden en mee te doen aan voorbeeldprojecten.” Naast bedrijven, zijn er ook kennisinstellingen bij



Plus For Progress aangesloten. Vermeer ziet WUR PPO in Lelystad, Nyenrode Associated Partner, DLV Plant en de Agrarische Hogeschool in Dronten als ondernemingen in het verwaarden en delen van kennis. “Als consortium verkopen we niets”, zegt Vermeer, “we zorgen ervoor dat we demonstratievelden optuigen, en dat we Russen en Oekraïners hier in Nederland op hogescholen (in dit geval CAH Vilentum in Dronten) trainen. Elk jaar komen groepjes naar Nederland om hier een opleiding te volgen en dat wordt voor de helft gefinancierd door de overheid. De studenten leren praktische zaken als hoe je een machine gebruikt en hem onderhoudt, maar we gaan ook in op de verkoop- en verwerkingsketen. Les in managementtheorieën is ook belangrijk, in die zin dat je niet alleen moet zorgen dat de grond en het plantmateriaal goed is, je moet ook begrip hebben van het profiel van een onderneming. Dat is een heel proces”, aldus Vermeer.

Vermeer is tevreden over het verloop van het zg@there-programma maar ziet ook punten van zorg. “Een van die zorgen is taal. De kennis van het Engels is te beperkt. Vooral het middelmanagement heeft daar last van.” Vermeer wil zeker niet stellen dat Nederlanders wel perfect Engels spreken ‘maar ons level hebben de Russen en Oekraïners nog niet te pakken’. Vermeer hecht aan goede communicatie met de doelgroep in dit geval Rusland en Oekraïne. Trots laat hij een boekwerkje zien met alle mogelijke informatie over aardappels, in het Russisch, waarin de Nederlandse ambassadeur in Rusland het voorwoord heeft geschreven. “Dit zijn dus dingen die goed werken in Rusland, het feit dat onze ambassadeur een voorwoord schrijft, schept vertrouwen, het wordt als belangrijk ervaren. Maar ook het feit dat we ons kunnen presenteren tijdens de Golden Autumn (jaarlijkse Agrovakbeurs in Moskou, red), is een mooie kans. Ik sta daar op die beurs en tijdens mijn presentatie verkondig ik niet één boodschap, maar die van alle bedrijven in het consortium. Nog een voordeel van samenwerken: het is goed voor de algehele uitstraling van een sector. We moeten zorgen dat we ons blijven onderscheiden ten opzichte van landen als bijvoorbeeld Duitsland en Denemarken. Die industrie is

daar zo groot, zij kunnen zomaar ergens in een veld twee dure machines neerzetten. Dat kunnen wij niet. Wat we wel kunnen, is passende begeleiding organiseren en mensen opleiden. Dat het niet een verhaal wordt van als we weggaan kunnen we meteen het licht uitdoen”, lacht Vermeer. Hij ziet een programma als zg@there ook niet als subsidie, een vreselijk woord in zijn ogen. “Ik zie het als een investering in een maatschappelijk toegevoegde waarde van samenwerken. Daarnaast als wij op beurzen staan, dat doen we gezamenlijk een grote achterwand met alle logo’s, ben je altijd vertegenwoordigd ook al ben je fysiek niet heel de tijd aanwezig. Je speelt elkaar de bal toe.”

'Een handelsrelatie begint altijd op nul'

Nog een voordeel om deel uit te maken van een dergelijk collectief als Plus for Progress is dat kleinere bedrijven, die niet altijd de weg weten in een nieuwe markt, hun voordeel kunnen doen met bestaande relaties. “In Moskou en Kiev hebben we lokale mensen die in Nederland hebben gestudeerd, zij gaan mee wanneer nodig om te vertalen en dat klinkt misschien simpel, maar als je drie dagen met iemand op stap bent, dan moet je er wel op kunnen vertrouwen dat die persoon precies vertaalt wat jij zegt. Zo’n relatie begint namelijk altijd op nul”, weet Vermeer. “Een cultureel verschil met Nederland is dat in Rusland door het communisme drie generaties ondernemerschap is uitgewist, en het is lastig om dat binnen zo’n korte tijd te veranderen. ‘Waarom zouden we presteren, het maakt toch niets uit’, is soms de instelling. Dan zijn managementvaardigheden nuttig. Focus niet op wat er fout gaat, maar op wat er goed gaat. Leer te waarderen en leer het te benoemen.”

Vermeer merkt op dat Nederland qua mentaliteit een voordeel heeft op andere landen. “Ik zie de goede kanten van het poldermodel, we kunnen elkaar bereiken in een informele en directe sfeer. Het goede is dat we daarmee verbindingen maken en daarmee voorsprong krijgen en kunnen behouden. Het gaat er niet zozeer om of

wij als Nederland de beste kennis hebben, we weten kennis het beste te ontsluiten. Het nadeel is dat we daardoor soms lichtelijk brutaal zijn. Nederlanders zijn erg direct, we zitten vaak veel te snel in de ‘je en jij-sfeer’.”

De overheid ziet Vermeer als een partner die markttoegang faciliteert en fungeert als gesprekspartner. “Het is belangrijk dat het bedrijfsleven zich gewaardeerd voelt en zich gesteund ziet door de overheid. Dat kan een overheid doen door te investeren. De internationale poot van het topsectorenbeleid is daar een goed voorbeeld van vindt Vermeer. Het gaat om verbindingen maken, een methode die uiteindelijk moet opleveren dat het bedrijfsleven handel kan drijven. En het opleiden van mensen is volgens Vermeer ook handel, net als het geven van demonstraties en cursussen.” Vermeer veert op: “Herman Krebbers van DLV Plant doet dat geweldig, de man staat ergens in een veld strak in het pak met een paar kaplaarzen eronder op een bevlogen manier kennis te delen. Of neem de Oekraïense minister die onlangs in Nederland was. In Den Haag sprak hij met een aantal belangrijke mensen en ‘s middags reed hij bij PTC+ op de trekker. Die man had een prachtige middag en hij heeft ook echt wat beleefd. Zoiets kan in Nederland en dat is ons grote voordeel.”

Jacqueline Rogers

Wat is Plus For Progress?

Plus For Progress is een consortium van Nederlandse bedrijven, allen experts op het gebied van innovatie precisielandbouwtechnieken. Samen doen ze zaken in Rusland en Oekraïne. Zonder dat Plus For Progress een verkoopkanaal is want het consortium richt zich, gesteund door het ministerie van Economische Zaken, op gezamenlijke promotionele activiteiten. Meer informatie over Plus For Progress en deelnemende bedrijven op www.plusforprogress.com

*inmiddels is het zg@there vervangen door PIB, Partners for International Business