



# INNOVEREN IN DE SIERTEELT

## VELE MOGELIJKHEDEN ... MAAR VAAK ONDERBENUT!

Land- en tuinbouwers in het algemeen, en siertelers in het bijzonder, hebben nood aan innovatie om hun concurrentiekracht te versterken. Daarom gaan veel bedrijven op zoek naar nieuwe of aangepaste structuren die hen in staat stellen om te innoveren. Om te weten welke structuren land- en tuinbouwers best helpen om te innoveren en de noodzakelijke opname van nieuwe kennis te bewerkstelligen, werd een IWT-LO project (zie kader) opgezet.

Voor meer informatie over dit project:

Nicole Taragola

Tel. 09 272 23 51

Nicole.Taragola@ilvo.vlaanderen.be

Evelien Lambrecht

Tel. 09 264 59 30

Evelien.Lambrecht@UGent.be

### Welke soorten innovaties worden toegepast in de sierteeltsector?

Een eerste vraag peilde naar de eigen perceptie van de deelnemers op innovaties. Hierbij werden voornamelijk product- en procesinnovaties gerapporteerd, terwijl markt- en organisatorische innovaties minder aan bod kwamen. Daarna formuleerden de onderzoekers hun eigen definitie van innovatie: "Product-, proces-, markt- en organisatorische innovaties die nieuw zijn voor het bedrijf of de sector, variërend van stapsgewijze tot radicale innovatie", waardoor verzekerd werd dat iedereen over hetzelfde sprak. De vermelde innovaties waren deze die al werden toegepast op de bedrijven of die in de nabije toekomst zouden toegepast worden. De bijgevoegde tabel geeft een overzicht van de vermelde innovaties per soort.

**PRODUCTINNOVATIE:** Aangezien de productie van sierplanten onderhevig is aan trends, en consumenten steeds op zoek zijn naar nieuwe producten en productvariëteiten, is productinnovatie een noodzakelijk en aldus belangrijk type van innovatie. Echter, heel wat siertelers zijn eerder terughoudend om radicale productinnovaties door te voeren, vanwege het risico om te investeren in een product waarin de consument uiteindelijk misschien niet geïnteresseerd is. Andere geïntroduceerde productinnovaties worden gedreven door financiële redenen, bijvoorbeeld een overschakeling van serreteelten naar buitenteelten, om de energiekosten te verlagen.

**PROCESINNOVATIE:** In het algemeen worden procesinnovaties gedreven door hoge arbeids- en energiekosten,

milieureglementeringen en de noodzaak om de kwaliteit van de producten te verbeteren. Arbeidskosten worden verminderd, bijvoorbeeld door het introduceren van robots om te planten of te zaaien, terwijl het installeren van warmtekraftkoppeling of zonnepanelen de energiekosten helpen verlagen. Om te voldoen aan de toenemende eisen op milieuvlak zijn investeringen in milieuvriendelijke technieken, zoals water- en afvalrecyclage noodzakelijk. Om de kwaliteit van de planten te verbeteren zijn innovaties in het productieproces, zoals nieuwe bemestingsmethoden en alternatieven voor gewasbescherming, van belang.

**MARKTINNOVATIE:** Om hun omzet te verzekeren en te verhogen, zijn telers genoodzaakt om marktinnovaties te introduceren. Voorbeelden op dit gebied

Productinnovatie	Procesinnovatie	Markt innovatie	Organisatorische innovatie
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nieuwe product/potmaat</li> <li>- Nieuwe product-variëteit</li> <li>- Nieuw product</li> <li>- Verkoop planten in bloei in plaats van planten in knop</li> <li>- Overschakeling naar minder energiebehoeftige planten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Robotisatie</li> <li>- Nieuwe teeltmethoden</li> <li>- Waterrecyclage</li> <li>- Expansie</li> <li>- Nieuwe technische oplossingen om de kwaliteit te verbeteren</li> <li>- Installatie van warmtekracht-koppeling, zonnepanelen</li> <li>- Nieuwe bemestings-technieken</li> <li>- Alternatievegewasbescherming</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Eigen label</li> <li>- Nieuwe verpakking</li> <li>- Oprichting internet-shop</li> <li>- Self-service veld met snijbloemen</li> <li>- Samen verpakken van nieuwe product combinaties</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verschuiven van arbeidsintensieve taken naar lageloonlanden</li> <li>- Tewerkstellen van Oosteuropese arbeidskrachten</li> <li>- Oprichten van nauwe samenwerking met collega's voor vermarketing van producten</li> <li>- Eliminatie van schakels in de keten</li> <li>- Oprichting van nauwe samenwerking met ketenpartners om aan de marktbehoeften te voldoen</li> <li>- Gezamenlijke productontwikkeling</li> <li>- Oprichting van een gezamenlijk onderzoeksnetwerk</li> <li>- Nieuwe vestiging</li> <li>- Invoering van nieuw software systeem</li> </ul>

zijn de ontwikkeling van een label of nieuwe verpakkingen. Andere geïdentificeerde marktinnovaties zijn het samen verpakken van nieuwe productcombinaties, het opzetten van een selfservice veld voor snijbloemen of het oprichten van een internetshop.

.....  
 “De meeste siertelers beperken zich tot product- of procesinnovaties. Markt- en organisatorische innovaties worden nog te vaak onderbenut.”  
 .....

**ORGANISATORISCHE INNOVATIE:** Dit type innovatie slaat op wijzigingen van werkmethodes die buiten het normale productieproces vallen (management-

stijl, distributiemethodes, logistieke ondersteuning, administratie, enz.). Dit soort van innovatie kan zeer divers zijn en gedreven worden door verschillende onderliggende krachten. Hoge arbeidskosten zijn een belangrijke motor voor het verplaatsen van de productietakken naar lageloonlanden of het inhuren van Oost-Europese seizoenarbeiders, waardoor de behoefte ontstaat aan aangepaste accommodatie en personeelsmanagement. Samenwerkingsverbanden worden opgezet tussen sommige siertelers om zich te onderscheiden in de markt, en tussen siertelers en onderzoeksinstituten, om marktgeoriënteerde productvariëteiten te ontwikkelen. Verder worden veranderingen van relaties binnen de keten waargenomen. Verscheidene tussenschakels worden geëlimineerd, hetgeen de teler dichterbij de eindgebruiker brengt. Op deze manier kan de toegevoegde waarde van het verkochte

product worden gedeeld door minder schakels, en is de sierteler meer bewust van de behoeften van de markt, omwille van het nauwer contact met de eindconsument. Ook nauwe samenwerking met de ketenpartners is een andere waargenomen mogelijkheid, en laat eveneens toe om beter bewust te worden van de behoeften van de markt. Andere voorbeelden van organisatorische innovaties zijn de introductie van een nieuw softwaresysteem of de bouw van een volledig nieuwe vestiging.

**CONCLUSIE:** Er bestaan heel wat mogelijkheden om te innoveren in de sierteelt. Toch kan worden vastgesteld dat de meeste siertelers zich beperken tot product- of procesinnovaties. Markt- en organisatorische innovaties worden nog te vaak onderbenut. Er wordt dan ook aanbevolen om hier in de toekomst meer aandacht aan te besteden. ■

## NETWERKEN ALS MOTOR VOOR INNOVATIE

De individuele land- en tuinbouwer wordt bij het realiseren van innovaties steeds meer afhankelijk van anderen om de noodzakelijke kennis samen te brengen. Deze kennis wordt alsmat complexer en omvangrijker wegens toenemende specialisering, automatisering alsook wegens de nood aan een meer duurzame landbouw. Het samenwerken in en deelnemen aan netwerken laat toe efficiënter informatie en kennis te verzamelen en ontwikkelingskosten te drukken, waardoor het innovatieproces versnelt. Ondanks de beschikbaarheid en de belangrijke rol van deze netwerken, kunnen we vaststellen dat niet alle land- en tuinbouwers actief deelnemen aan netwerken.

Met het project “Netwerken als katalysator voor innovatie in de land- en tuinbouwsector” gaan Universiteit Gent, Faculteit Bio-ingenieurswetenschappen onder leiding van professor Xavier Gellynck en het Instituut voor Landbouw en Visserij Onderzoek (ILVO) onder leiding van professoren Ludwig Lauwers en Joost Dessen met de steun van IWT (Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie) na wat hiervan de oorzaak is en hoe er kan voor gezorgd worden dat

netwerken beter afgestemd zijn op de behoeften van land- en tuinbouwers. Dit zou moeten resulteren in een verhoogde omzetting van kennis in innovatieve toepassingen.

In dit kader werden tussen juni 2011 en maart 2013, 20 diepte-interviews met siertelers en netwerkcoördinatoren uit verschillende subsectoren, en twee groepsgesprekken met 9 azaleatelers uitgevoerd om na te gaan welke innovaties hoofdzakelijk worden geïmplementeerd, welke netwerken hiertoe worden geconsulteerd, hoe deze bijdragen aan de innovaties en welke knelpunten hierbij worden waargenomen.

In een driedelige reeks stellen de onderzoekers de bevindingen van het project voor. De reeks zal verschijnen in opeenvolgende nummers. In dit eerste artikel wordt ingegaan op de verschillende soorten innovaties die worden toegepast in de sierteeltsector. In de twee volgende nummers wordt respectievelijk ingegaan op de door siertelers geconsulteerde netwerken en hoe deze (kunnen) bijdragen tot innovatie.