

NOG NEGEN JAAR

Henk Westerhof: ‘Stel de keten centraal’

Teeltzaken raken de handel, handelszaken raken de teelt. En dus is samen optrekken de komende jaren alleen maar belangrijker. Dat stelt voorzitter Henk Westerhof van Royal Anthos. Wat de kringlooplandbouw van het ministerie van LNV betreft, is hij helder. “Daarin staat vrijwel niets over de plantaardige sector en al helemaal niets over bollen. Wat ook ontbreekt is de handelskant. We doen er goed aan om ons eigen tempo te kiezen.”

Tekst: Arie Dwarswaard | Fotografie: René Faas



“**W**e hebben bij Anthos geen document in de la liggen, waarin onze visie staat voor de periode tot 2030. We bereiden ons wel voor op ontwikkelingen in de sector en gaan daarbij na welke effecten die ontwikkelingen hebben op de achterban en daarmee ook voor de hele keten. Thema's die de handel raken, hebben ook effect op de teelt.” Aan het woord is Henk Westerhof, sinds 2004 voorzitter van Royal Anthos, de belangenbehartiger voor de handel in bloembollen en boomkwekerijproducten. Vier thema's staan bij het werk van Royal Anthos centraal. Dat zijn duurzaamheid, plantgezondheid en markttoegang, digitalisering van de keten en vraagcreatie. In het gesprek over de toekomst van de sector staan ketensamenwerking, kringlooplandbouw, imago en vraagcreatie centraal.

KETENSAMENWERKING

De weg naar een duurzame teelt en handel is geen glad geplaveide snelweg. Alleen al het middenbeleid is lastig. Westerhof noemt het een taai onderwerp. “Het probleem van verdwijnende middelen speelt overigens al veel langer.

Al sinds eind jaren tachtig gebeurt dit. Wat het tegenwoordig lastig maakt, is het gebrek aan collectieve financiering. We slagen er nog wel in om praktijkonderzoek uit te voeren, maar voor goed fundamenteel onderzoek is te weinig geld. Ik zie wel vanuit de sector zelf positieve dingen gebeuren. Neem de groep telers in NLG, die verdient een pluim. Er zijn telers bezig met precisielandbouw, ook dat is belangrijk. Het is tegenwoordig de kunst om geld met geld te maken. Dat lukt door samenwerking met veel partijen. Zo participeert Royal Anthos in De Groene Tulp en gaan we ook meedoen in een nieuw project van ROL. Op die manier ontstaat ketensamenwerking. Dat is wat mij betreft essentieel voor de komende negen jaar, en eigenlijk is het er ook al volop. Als het gaat om fytosanitaire eisen voor bijvoorbeeld lelie, dan stemmen we dat af met de KAVB-productgroep Lelie. Het heeft immers geen zin om als handel met een exportland een nultolerantie af te spreken als we dat in de teelt in Nederland niet kunnen realiseren. Die ketensamenwerking wordt alleen maar belangrijker. De tijd dat je bij elk project een knip zette tussen teelt en handel is voorbij.” Goed voorbeeld van wat er al gebeurt, vindt Westerhof het

initiatief vanuit het Sectorplatform Bloembollen, dat de Werkgroep Effectief Middelenpakket heeft samengesteld. Daarin zitten KAVB, Anthos, Vertify, Agrifirm GMN en CAV Agrotheek. Die groep heeft de negen meest relevante knelpunten voor ziekten en plagen geprioriteerd en vervolgens per knelpunt een roadmap opgesteld om te komen tot de meest wenselijke situatie anno 2030. “Een uitmuntend voorbeeld hoe ketensamenwerking eruit moet zien.”

EIGEN TEMPO

In 2019 presenteerde minister Schouten van LNV haar visie op de route richting 2030 voor de Nederlandse land- en tuinbouw. Centraal begrip: kringlooplandbouw of circulaire landbouw. Westerhof is er niet erg van onder de indruk. “Ik heb het gelezen en ik kwam het woord ‘plantaardig’ bijna niet tegen. Dit gaat over de landbouw in het algemeen. Ik vraag mij sterk af of dit leidend moet zijn voor de tuinbouw of de bloembollensector. We moeten ons daar niet te veel door laten meeslepen. Het is beter om ons eigen tempo te bepalen. Wat me verder vooral heel erg verbaast, is dat er in het hele rapport niet ook maar iets wordt gezegd over het effect van kringlooplandbouw op de afzet. Het ministe-



Henk Westerhof is voorzitter van Royal Anthos, de brancheorganisatie van handelsbedrijven in de bloembollen en boomkwekerijproducten. Royal Anthos is gevestigd in Hillegom en heeft .. medewerkers. De bedrijven die bij de vereniging zijn aangesloten, vertegenwoordigen .. procent van de handelsomzet in bloembollen. t.

rie kijkt heel erg naar de productie, maar vertaalt dat niet naar de eisen die de markt aan onze producten stelt. Wat we in Nederland misschien wel heel belangrijk vinden, is dat in afzetmarkten lang niet altijd. Daar is geen vraag naar circulair geteelde bollen. Wel vraagt de retail in binnen- en buitenland om gecertificeerde producten. Die stap hebben inmiddels heel wat teelt- en handelsbedrijven gezet.”

Wat Westerhof irriteert, is dat bij een aanvraag om markttoegang bij het ministerie van LNV, hij ook informatie moet geven over duurzaamheid in relatie tot de te verhandelen producten. “Het idee van de kringlooplandbouw moet nu dus al een plek krijgen in de marktphase. Daar zet ik echt vraagtekens bij. Moet dat nou en wat is de zin ervan?”

BETER VERHAAL VERTELLEN

De invloed van de sector in de Nederlandse politiek is en blijft nodig. Wat de voorzitter van Royal Anthos op dit punt mist, is het verhaal dat de sector te vertellen heeft. “Wat we nu nog niet goed over het voetlicht brengen bij de overheid en de politiek, is de economische betekenis van de sector en de internationale rol die we spelen. Wat we al hebben bereikt op het gebied van duurzaamheid mogen we ook duidelijker vertellen. Er zijn niet alleen telers actief op dat gebied, Anthos heeft ook een groep van twintig handelsbedrijven die het Sustainable Suppliers Platform vormen en samen driekwart van de retailomzet vertegenwoordigen. Ik denk ook dat de bloembollensector vooroploopt in het investeren met privaat geld in het collectief. Wij betalen alles zelf. Die positieve boodschap mag best duidelijker doorklinken in Den Haag. In het Sectorplatform willen we een agenda opstellen om samen vast te stellen hoe we dat verhaal nog beter kunnen vertellen.” Ook op het punt van het imago valt een beter verhaal te vertellen. “In de politiek is dat niet goed, bij de consument wel. We slagen er niet in om helder over het voetlicht te brengen wat we doen en wie we zijn.”

VRAAGCREATIE

De weg naar 2030 ziet Westerhof grotendeels positief in. De bloembol en de bolbloem zijn en blijven populair. Wel vraagt hij zich af in hoeverre de huidige belangstelling voor groen vanwege de coronapandemie blijvend is. Sterker nog, wie is in 2030 de koper van onze bloembollen? “Als het gaat om vraagcreatie, dan moeten we daar als sector in blijven investeren. We kunnen wel met zijn allen circulair gaan telen, maar wat als er steeds minder kopers zijn? Daarom blijft de promotionele inzet van iBulb naast de merchandising van de bedrijven belangrijk, ook omdat de consument weinig weet over bloembollen en het planten daarvan. Dat bleek uit onderzoek in de Verenigde Staten, maar de vraag is of het in Europa veel beter is. Meer kennis over de consument is nodig, want als ik naar de exportstatistieken kijken van de afgelopen jaren, dan zie ik meer rode dan zwarte cijfers. Naar de meeste landen neemt de export af.”

Ook op het gebied van plantgezondheid is Westerhof kritisch. “We moeten oppassen dat we niet gaan achterlopen ten opzichte van de eisen die afzetlanden stellen. Als handel zijn we in gesprek met de KAVB-productgroep Lelie over een opwaardering van de normen voor lelie. Dat is nog niet gelukt en dat is jammer. Als sector zouden we op dit punt wel wat harder mogen lopen. Dat geldt ook op het gebied van de digitalisering. Dat is nu nog veel houtje-touwtjeswerk. Ik ben dan ook blij met het initiatief van het Sectorplatform om te komen tot een sectorale digitale snelweg. Dat is een belangrijke, broodnodige uitdaging waar Anthos samen met andere ketenpartijen veel tijd en energie in gaat steken.” ♦