

# Praktijknetwerken: handige hulp voor vergaren kennis

**Het idee voor praktijknetwerken voor de land- en tuinbouw is komen overwaaien uit de veehouderij. Ondernemers werken hierbij samen met andere bedrijven om kennis te ontwikkelen en te delen. Ze doen dat met een steuntje in de rug, in de vorm van professionele netwerkbegeleiding.**

In de veehouderij wordt al bijna tien jaar gewerkt met praktijknetwerken. De laatste jaren is dat in de vorm van een subsidieregeling. Zo'n regeling geldt sinds 2011 ook voor onder andere boomkwekers. Ondernemers kunnen samen hulp krijgen bij een kennisvraag waarmee ze zitten. De onderwerpen variëren: van puur technisch tot verbetering van organisatie.

„Ondernemers in de sector hebben vaak wel ideeën, maar niet altijd de tijd, kennis of contacten om belangrijke vraagstukken op te lossen”, licht Henri Holster toe. De projectleider namens Wageningen UR zegt dat het succes in de veehouderij aanleiding is geweest praktijknetwerken ook in de

tuinbouw mogelijk te maken.

Het mooie vindt Holster dat agrariërs samen optrekken en dat ze zelf met onderzoeksvragen komen over problemen waar ze in de praktijk op stuiten. Het verschil met studieclubs is dat praktijknetwerken één concreet doel hebben, niet aan een regio

zijn gebonden en niet zijn bedoeld als gezelligheidsclub.

## Boomkwekerij

De boomkwekerij was vorig jaar bij de start van gesubsidieerde praktijknetwerken in de land- en tuinbouw goed vertegenwoordigd. Bij zes van de 27 praktijknetwerken waren boomkwekers betrokken. Dit jaar zijn er vijftig netwerken in de land- en tuinbouw gestart, waaronder vier specifiek voor de boomkwekerij.

Bas Schonenberg van het ministerie Economische Zaken, Landbouw en

Innovatie zegt dat de belangstelling groot is. Jaarlijks wordt het budget voor praktijknetwerken in de land- en tuinbouw overtekend. „Er is net een nieuwe ronde geweest voor volgend jaar en de selectie wordt na de zomer bekendgemaakt.” Er zijn in totaal 142 aanvragen ingediend, waaronder tien in de boomkwekerij.

Een belangrijk criterium voor toekenning van subsidie is volgens Schonenberg de wijze waarop de kennis wordt verspreid. Want er wordt slechts steun verleend als anderen weten wat de ervaringen zijn en wat het praktijknetwerk heeft opgeleverd. <



De kwekers van het praktijknetwerk 'Telen in goten' bekijken hoe het nieuwe kweken werkt. Ze bespreken ontwikkelingen en leren zo van elkaar.

## UITLEG

### Hoe vraag je subsidie aan?

Dienst Regelingen voert in opdracht van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie de subsidieregeling praktijknetwerken uit. Iedere ondernemer met een goed idee om de land- en tuinbouw vooruit te helpen of kennis te verdiepen, kan bij de dienst aankloppen.

Er wordt onderscheid gemaakt tussen kleine en grote praktijknetwerken. Voor de kleine kan al worden ingeschreven met twee ondernemers uit de land- en tuinbouw. De beschikbare subsidie is maximaal €40.000 per netwerk (te subsidiëren kosten slaan bijvoorbeeld op het betalen van de procesbegeleider of het organiseren van een bijeenkomst, daarvan wordt 80% vergoed).

Bij grote netwerken wordt per aanvraag tussen de €100.000 en €250.000 (70% van te subsidiëren kosten) bijgedragen. Het minimum aantal deelnemers is acht. Bij deze samenwerkingsverbanden mogen ook kennisinstellingen en agro mkb-ondernemingen meedoen.

De financiering van praktijknetwerken behoeft vaak uitleg. Het is deelnemers niet helemaal duidelijk dat ze eerst geld moeten voorschieten voordat ze alle subsidie krijgen.

## ERVARINGEN

### Coördinator carpoolplaats Erven: 'Lagere transportkosten zijn grootste winst'

De logistieke dienstverlening Central Point Brabant - een carpoolplaats voor boomkwekerijproducten is de officiële benaming - is begonnen als praktijknetwerk, legt Jeroen Erven uit. Bij Van den Hurk in Sint-Oedenrode is hij nu voltijds bezig de gezamenlijke aflevering van planten bij klanten te coördineren. Kleine bestellingen samen vervoeren leidt tot relevante besparing van transportkosten en toegenomen herkenbaarheid van deelnemende bedrijven.

Erven licht het toe. „We zijn klein begonnen, met zes kwekers. Dat zijn er nu 26. Het idee is opgekomen om wat te doen aan het dure vervoer van kleine partijen en daardoor mislopen van handel. We hebben acht bijeenkomsten gehad om alles

met elkaar af te stemmen. De grote winst is lagere transportkosten. En als Central Point Brabant hebben we een sterkere positie door de samenwerking. Het praktijknetwerk heeft het onder meer mogelijk gemaakt nieuwe inzichten te krijgen met hulp van een expert logistiek. We konden dankzij de subsidie veel derden inhuren. Over de begeleiding zijn we dan ook tevreden.”

Na de zomer wordt dit netwerk afgesloten, maar het project zelf loopt door, maakt Erven duidelijk. „Hier is een apart bedrijf uitgerold. We delen onze kennis op beurzen of recent op de open dag van 'Kom in 't Groen.'” Het is een voorbeeld van een netwerk waarbij niet een onderzoeker is gekoppeld aan de initiatiefnemers, maar experts voor advies.

### Kweker Boereboom:

### 'Mooi idee, maar investering betaal je zelf'

André Boereboom is hoofdaanvrager van het netwerk led-licht voor stekbedrijf van de toekomst. Met twee andere kwekers en Philips, Cultus, PPO en VTI Horst wordt het gebruik van led-licht in een meerlaags teeltsysteem zonder daglicht onderzocht. Het moet beworteling en stekken verbeteren en meer productie opleveren.

Er is veel tijd gaan zitten in de voorbereiding. Het netwerk begon in april vorig jaar. Eens in de zes weken komen de betrokkenen bij elkaar. De daglichtloze cel is in februari in gebruik genomen. De eerste resultaten zijn hoopgevend, hoewel de temperatuur in de lichtcel opliep. Daarop is de proef aangepast, door het installeren van een koeling die weinig vocht onttrekt.

Boereboom over zijn voorstel: „Niemand kon me vertellen hoeveel licht voor een specifiek gewas nodig is. Hoe kan ik zonder daglicht met led stekken vermeerderen? Nu leveren twee kwekers

van één gewas stekken aan. De overige soorten komen van eigen kwekerij. Het voorstel voor een praktijknetwerk heb ik samen met begeleider Pieter van Dalfsen van PPO gedaan. Zo'n iemand heb je nodig. Het grote voordeel van een praktijknetwerk vind ik de hulp bij waarneming en verslaglegging. Dat kost tijd en je komt er als kweker vaak niet aan toe.”

„Maar je moet je niet vergissen. Het potje geld is voor de waarneming, het verslag en dergelijke. Al het materiaal moet je zelf betalen en dat kost in ons geval het meeste geld.”

Een andere kanttekening plaatst Boereboom bij de duur van het praktijknetwerk. „De twee jaar voor het project is te kort. Het is zonde van de investering om er niet mee door te gaan.”

Zijn netwerk deelt de kennis bijvoorbeeld tijdens een innovatiedag bij zijn bedrijf in september. En PPO zorgt dat het aandacht krijgt in de vakbladen.

### Projectbegeleider Baltissen:

### 'Kwekers kunnen zich op de inhoud richten'

Ton Baltissen (PPO) begeleidt twee praktijknetwerken in de boomkwekerij: mechanisch snoeien en gotenteelt. Gaandeweg, zegt hij, blijkt in de praktijk of iets werkt en of eventueel een project moet worden bijgestuurd. Dat is bijvoorbeeld het geval bij het mechanisch snoeien van bomen. „Het is afwachten hoe de bomen er op reageren. Blijven ze op dikte? Het eerste jaar merk je niet zo veel.”

Hij looft het enthousiasme bij de boomkwekers waarmee hij werkt. De winst voor de ondernemers is volgens hem dat ze zich kunnen richten op de inhoud. Het papierwerk kunnen ze deels overlaten aan anderen. „Denk aan het indienen van de aanvraag, tekeningen maken en een inzicht krijgen in de kosten. Administratie vinden boomkwekers niet leuk. Ze zijn liever praktisch bezig.”