

Jaarverslag 2012

1. Bestuur

Bestuurssamenstelling per 31 december 2012:

- Voorzitter:

Jaap van den Beukel, JB Matricaria (sectie: primaire sector)

- Bestuurssecretaris / penningmeester:

Joost Hooijman, Koenen en Co, Subsidie Adviseurs BV (sectie: dienstverlenende bedrijven)

Bestuursleden:

Ton Hermans, CITAVERDE College (sectie: onderwijs, voorlichting en politiek)

Ruud Knorr, Veiling Rhein-Maas (sectie: handel en afzetbedrijven)

Guido Linders, Euroveen (sectie: toeleveringsbedrijven)

- Secretariaat:

Ger Kamps, secretaris

Bestuursvergaderingen

Het bestuur vergaderde in 2012 vijf keer, namelijk op 18 januari, 11 april, 18 juni, 17 september en 19 november.

Globaal komen de volgende thema's in de bestuursvergaderingen aan de orde:

- Vaststellen beleid (koers) en (speciale) bijeenkomsten
- Vaststellen en evaluatie werkzaamheden, activiteiten secretariaat
- Beoordeling lidmaatschap kandidaat-leden en vaststellen ledenbeleid
- Evaluatie bijeenkomsten
- Vaststellen jaarrekening en financieel beleid
- Voorbereidingen speciale bijeenkomsten
- Uitrol ambitie TuinBouw Businessclub 2013 e.v.

Bestuurssamenstelling

In het verslagjaar is tijdens de bijeenkomst van 6 december 2012 afscheid genomen van twee bestuursleden, namelijk Joop de Hoon (PTC+) en Harry Surminski (Nedalpac). Beide heren werden bedankt voor hun inzet voor de TuinBouw Businessclub en verrast met een boom uit de boom horoscoop.

Vanaf 1 juli 2012 hebben de heren Ruud Knorr (Veiling Rhein-Maas) en Ton Hermans (CITAVERDE College) de vacatures voor de respectievelijke secties (handel en afzetbedrijven & onderwijs, voorlichting en politiek) ingevuld.

Secretariaat

Eind 2011 is gestart met het overdragen van de secretariaatsfunctie, zodat met ingang van 1 april 2012 de secretariaatswerkzaamheden zijn overgenomen door Ger Kamps.

Afscheid Jos Boots

Tijdens de bijeenkomst van 22 maart 2012 in het Parkhotel in Horst heeft Jos Boots na een periode van 13 jaar de secretariaatswerkzaamheden overgedragen. Voorzitten Jaap van den Beukel sprak zijn waardering en dank uit voor de jarenlange inzet en de constructieve en prettige samenwerking. Vanwege de verdiensten voor de businessclub werd Jos benoemd tot erelid.

2. Bijeenkomsten

22 maart 2012

Hoe creëert u een High Performance Organisatie in de tuinbouw?

Ook in minder economische tijden blijkt steeds weer dat er toch organisaties zijn die succesvol en met rendement over een langere periode opereren. Daarbij geldt: niet alléén het uiteindelijke product of dienst bepaalt het succes op de langere termijn. Jarenlang diepgaand wetenschappelijk onderzoek en enquêtes, uitgevoerd onder een breed palet aan bedrijfstypes in binnen- en buitenland, resulteerde in het HPO Raamwerk. Het HPO Raamwerk bevat vijf factoren die het succes van uw organisatie bepalen.

Dr. André de Waal MBA presenteerde het HPO Raamwerk. Hij liet in zijn inleiding ter verduidelijking ook meerdere voorbeelden uit de praktijk de revue passeren. Dr. de Waal is academisch directeur van het onderzoeksbureau HPO in Hilversum en associate professor.

Tijdens deze bijeenkomst waren 56 personen aanwezig.

24 mei 2012

Innovatie

De bijeenkomst, met 60 aanwezigen, vond plaats in het Parkhotel te Horst. Sprekers Wouter Keij en Wim van den Elshout nemen ons mee op reis in dit thema.

De heer Wouter Keij, directeur Greenport Venlo Innovation Center, gaf een presentatie met als thema "Greenport Innovation Center in perspectief". De groei van de regionale economie door en met ondernemers!

Vervolgens nam de heer Wim van den Elshout, Managing Director Sylvan Scelta, ons mee in de wereld van 'the next generation funginal food'. Een nieuwe generatie tuinbouwproducten die op basis van heilzame paddestoelen de gezondheid van mens en dier ondersteunen. Op weg naar een duurzame en betaalbare gezondheid(zorg). Zijn motto daarbij is 'let your food be your medicine'.

11 oktober 2012

Afzetproblematiek

Tijdens deze bijeenkomst met een opkomst van liefst 70 personen, die plaatsvond bij The Scelta Institute in Venlo, trapte allereerst tomatenteler Ton Janssen van Tasty Tom af om zijn ervaringen rondom de Floriade te delen. Enthousiaste reacties van de bezoekers en op drukke dagen wachtrijen van zo'n half uur voor het proeven van de tomaatjes. En vooral verrassing van veel kinderen over het feit dat een tomaat eigenlijk net zo lekker blijkt te zijn als een snoepje!

Vervolgens was het woord aan Jacques Teelen, voormalig algemeen directeur van FloraHolland en tevens vervuller van diverse tuinbouwgerelateerde voorzitterschappen en commissariaten. Teelen schetste het huidige landschap van de afzet van voedingstuinbouw. Hij gaf een overzicht van de productie van glasgroenten met kengetallen van Nederland als logistieke draaischijf, de ontwikkeling van de afzet met de handel en de providers en de diverse telersorganisaties.

Aan de hand van stellingen werd daarna onder leiding van Simone van Trier gediscussieerd over de afzetproblematiek. Op de vraag wie er op dit moment wel al 100% tevreden was over zijn afzet, gaf op een enkeling na iedereen aan niet tevreden te zijn. Ook was het grootste deel het oneens met de stelling dat Greenport Venlo zich uitsluitend moet gaan richten op de Duitse markt. Beter weten wat de consument wil, emotie aan ons product toevoegen en korte ketens waren zaken die naar voren kwamen. Met betrekking tot online verkoop van tuinbouwproducten (25% binnen 5 jaar) was het grootste deel van de zaal het eens dat hier potentie ligt. Via internet kom je dichterbij de afnemer en wordt je product zichtbaar aan een grotere groep.

Zo'n 95% van de zaal was het eens met de stelling 'de Nederlandse producent van voedingstuinbouw is geen marketeer'. Enthousiaste ambassadeurs moeten het verhaal vertellen, iedereen moet doen waar die goed in is en voor de rest krachten bundelen en de samenwerking opzoeken. Houding en gedrag naar elkaar toe is hierin nog wel een issue. Of tuinbouwproducten een merkproduct moeten worden, daarover waren de meningen nog zeer verdeeld. Hetzelfde gold voor verticale of horizontale bundeling in de keten. Zonder regie op de bundeling blijven we ons verschuilen achter de problematiek. Samenwerking van telersorganisaties is een must. Wie gaat dat oppakken? Waar ga je dit neerzetten?

Visie en toekomstperspectief zijn nodig om stappen te maken. Al met al een zeer constructieve bijeenkomst waar tijdens de borrel nog veel over werd nagepraat en gediscussieerd! Echter hoe nu verder?

6 december 2012

Bedrijfsbezoek Cornelissen Fresh Food & presentatie Gerjo Scheringa

Het bedrijf Cornelissen Fresh Food is gelegen in Melderslo. De broers René en John Cornelissen gaven een presentatie over hun bedrijf, gevolgd door een rondleiding over de innovatieve radijskwekerij.

Naast het bedrijf in Melderslo telen de broers samen met een partner nog een bedrijf van 16 hectare in Italië. Het bedrijf in Melderslo is vergaand geautomatiseerd met oogstmachines, verwerkings- en verpakkinglijnen en een snijdmachine die uniek is in heel Europa! Een uitzonderlijke kijk in de keuken die de broers aan de TuinBouw Businessclub gaven!

Gerjo Scheringa presenteerde zichzelf voor het eerst sinds zijn aantreden in juni 2012 voor een breder publiek, inclusief een toelichting op de analyses en plannen bij ZON Holding. Daarnaast gaf businessclub-voorzitter Jaap van den Beukel aan dat 2013 een bijzonder jaar wordt voor de TuinBouw Businessclub. "Met ons koperen jubileum in aantocht en een vernieuwd bestuur wordt 2013 een jaar waarin de kwartaalbijeenkomsten van de netwerkclub volop in het teken staan van innovatie en interactie", aldus van den Beukel.

Bij deze bijeenkomst waren 62 personen aanwezig.

3. Ledenbestand

Op 31 december bedroeg het aantal leden 64. In totaal waren er zes leden die zich hebben afgemeld en werden er ook zes nieuwe leden ingeschreven.

4. Floriade 2012

In het verslagjaar heeft het bestuur besloten om geen congres te organiseren in verband met de vele activiteiten tijdens de Floriade 2012. Alle leden werden op verzoek voorafgaand aan de Floriade voorzien van passe-partouts of 8 dagkaarten voor de Floriade 2012.

5. Jubileumjaar 2013

Aan het einde van het verslagjaar werden alle leden verrast met een Minitree om het 12,5-jarig jubileum aan te kondigen.

6. Ambitiedocument

In de tweede helft van 2012 is het bestuur gestart met de koersbepaling van de TuinBouw Businessclub voor de komende jaren. Een strategische heroriëntatie in het kader van het jubileumjaar, met toegevoegde waarde. De ambitie voor 2013:

De TuinBouw Businessclub is het meest inspirerende, interactieve, spraakmakende tuinbouwplatform met échte toegevoegde waarde voor de leden in de EUregio.

Een aantal zaken zijn in dit kader vanaf eind 2012 in gang gezet. In 2013 wordt u hierover nader geïnformeerd.