

# Doeke Faber: Voorop lopen door samenwerking

In maart 2009 nam NCR-bestuurslid Doeke Faber na 11 jaar afscheid als voorzitter van de VBN. Een sector die wereldwijd op de kaart staat en waar samenwerking en ondernemerschap hand in hand gaan.

*Cynthia Griffioen*



**D**e Friese boerenzoon Doeke Faber promoveerde na een studie landbouwwetenschappen in het buitenland op het wereldvoedselvraagstuk. Na jarenlang te hebben gewerkt in en voor ontwikkelingslanden begint hij in 1998 aan zijn bestuurlijke loopbaan in de Nederlandse tuinbouwsector. In dat jaar gaat hij eerst aan de slag bij het aan Nyenrode Universiteit verbonden Netherlands Institute for Co-operative Entrepreneurship (NICE). Een nieuwe stap met focus op de coöperatie. Daarnaast wordt hij voorzitter van VBN, de Vereniging van Bloemenveilingen in Nederland. Eveneens een nieuwe uitdaging, én een nieuwe sector. “Wat me met name aantrok in die functie was het ondernemerschap in de tuinbouw. Ze hebben een ijzersterk product

dat de hele wereld overgaat. De tuinbouw laat zien wat je kunt bereiken met ondernemerschap. Ik ben blij dat ik de stap gemaakt heb.”

*‘De tuinbouw laat zien  
wat je kunt bereiken met  
ondernemerschap’*

## **BLOEMENVEILINGEN**

Ten tijde van de oprichting van VBN in 1974 waren 11 bloemenveilingen aangesloten. Toen Doeke Faber aantrad

waren er nog zeven: in Eelde, Venlo, Rijnsburg, Bemmelen, Vleuten, Aalsmeer en Naaldwijk. “Er was destijds al sprake van grotere en kleinere veilingen. Maar ook de grotere partijen bleven zich ervoor inzetten om in goed overleg en met argumenten tot een gezamenlijk veilingstandpunt te komen. Door de groter wordende (fusie)veilingen veranderde de rol van VBN als beleidsmaker, maar de statutaire taken van de brancheorganisatie bleven overeind. Ook een VBN met twee leden, FloraHolland en Plantion, past het overlegmodel nog steeds. Belangenbehartiging kan eigenlijk niet geschieden vanuit een commerciële organisatie. Ik hoop dat de VBN-lobby in Den Haag en Brussel nog lang zal blijven doorgaan.”

## TUINBOUWSECTOR

“Als voorzitter van VBN ben je de voorman van de Nederlandse bloemisterijsector. Je hebt te maken met de ketenpartners veredeling, producenten, handel en afzet. Ik was ervan overtuigd dat we ons als totale tuinbouwsector nog sterker konden profileren en kreeg van VBN de ruimte om die ontwikkeling te stimuleren. Nu presenteren we ons als cluster tuinbouw. Samen kun je een vuist maken naar de Nederlandse overheid en de diverse ministeries. De politiek moet dan wel luisteren: zo’n 45% van de nationale agrarische productie wordt gerealiseerd door de sierteelt en glastuinbouw. Onder de vleugels van VNO NCW is het tuinbouwplatform actief. VNO NCW heeft een ijzersterke lobby, en is een gesprekspartner, die overal aan tafel zit. Centraal staan hier een aantal gemeenschappelijke zaken waar aangesloten tuinbouwbrancheorganisaties als o.a. VBN, DPA, LTO Glaskracht en VGB allemaal het belang van inzien, zoals mobiliteit, logistiek en infrastructuur – hét knelpunt in de sector. Krachtenbundeling is op veel gebieden noodzakelijk.

*‘Eén van mijn dromen is om de AIPH en de Union Fleurs nader tot elkaar te brengen’*

Geen bedrijf is groot genoeg om dit soort vraagstukken alleen op te pakken. Dat geldt ook voor onderzoek of promotie. Innovaties en vernieuwingen op terreinen als robotisering en automatisering kosten heel veel geld. Momenteel wordt hard gewerkt aan het concept ‘de kas als energiebron’. Als we in de toekomst energie neutraal kunnen gaan telen, dan kunnen we de concurrentie weer aan.”

## IS DE VEILINGORGANISATIE KLAAR VOOR DE TOEKOMST?

“Sterke punten van de veiling als marktplaats zijn de concentratie van vraag en aanbod, het brede en diepe assortiment, en, niet onbelangrijk, de betalingszekerheid. Als één van deze drie peilers wegvalt, dan valt het systeem om. We hebben hier al 100 jaar ervaring mee. In andere landen zijn veilingen vaak private ondernemingen, die gaan voor winstmaximalisatie. Door de sterke specialisatie en schaalvergroting in de sector is er vertrouwen in de veiling als marktplaats. De

teler is ervan overtuigd dat hij of zij de beste prijs ontvangt. Sleutelwoorden zijn betrouwbaar, snel en tegen redelijke kosten. Zowel de koopkracht als de aanvoeders aan je binden zal nog belangrijker worden. Vooral de groothandel en exporteurs moeten in de watten gelegd worden.”

## WAT IS DE IMPACT VAN DE ECONOMISCHE CRISIS?

“De crisis raakt individuele bedrijven, en de sierteeltsector als geheel. De laatste 40 jaar is de tuinbouw gemiddeld jaarlijks met 4% gegroeid. Dit jaar zitten we op -6% ten opzichte van vorig jaar. Zo’n terugval moet de sector kunnen hebben. Als de conjunctuur aantrekt, dan doen de prijzen dat ook. Het aantal telers daalt gestaag, dit jaar waarschijnlijk met 300 tot 400. Ik ga ervan uit dat de sector de komende jaren de draad weer oppakt. Inkomens stijgen in Oost-Europa, Rusland, China en in opkomende markten. Dit betekent voor alle schakels in de keten, ook de toeleverende bedrijven, en de promotie, een goede toekomst. Zeker als de consumenten in onze afzetgebieden meer bijgebracht wordt over bij welke gelegenheden er bloemen gekocht kunnen worden. Die boodschap is hier al wel duidelijk.”

## ECHT MET PENSIOEN GAAT U NIET, U BLIJFT ZICH ENERGIEK INZETTEN VOOR DE TUINBOUW.

“De negen belangrijkste taken die aan het VBN-voorzitterschap waren gekoppeld zijn nu verdeeld over verschillende bestuurders van de veilingen. Ik blijf op persoonlijke titel actief bij onder meer de Floriade, SVS en de KMTP. Mijn voorzitterschap bij de Association of International Horticultural Producers (AIPH) blijf ik eveneens vervullen. Eén van mijn dromen is nog om de de AIPH en de Union Fleurs, de verenigde handel, nader tot elkaar te brengen. Ook bij de AIPH merk ik dat het een voordeel is om uit Nederland te komen. Het is een voorbeeldland op het gebied van tuinbouw en dat praat gemakkelijk. China en Korea willen heel graag volgen. Ik zou zeggen: laat maar komen, we delen onze kennis. Nederland blijft een stapje voor, blijft innoveren. Op prijs kunnen we moeilijk concurreren, maar op het gebied van kwaliteit en logistiek zijn we onovertroffen. Natuurlijk kost dat geld en gaat het niet zonder slag of stoot. Maar die rol van voorloper zijn we nog steeds niet kwijt, en ik ben er trots op dat we dat als Nederlandse sierteelt met zijn allen volhouden. Ik hoop ondanks mijn ziekte nog lang bestuurlijk betrokken te blijven in de land- en tuinbouw.”

## KUNT U ALS SCHEIDEND NCR-BESTUURSLID NOG IETS ZEGGEN OVER DE COÖPERATIEVE SECTOR?

“De NCR heeft een voorname taak en ik zou het een nog prominentere rol willen toebedelen. De NCR is nu faciliterend, maar mag best wat meer voorop lopen. De directeur mag gezien worden als een boegbeeld van de sector. Ik zou graag het belangenbehartigende aspect meer naar voren willen halen, de politiek meer willen benaderen. Er is veel goodwill bij de politiek. Zij kunnen wat met sectorbelangen, maar ook met de NCR. Ik pleit ervoor om oude waarden nieuw leven in te blazen. Natuurlijk, de achterban moet er ook klaar voor zijn, maar ik zie het echt als een meerwaarde: zaken gezamenlijk oppakken.” ■