

Demokwekerij gaat internationaal operationeel. De Demokwekerij kreeg steeds meer vragen uit het buitenland. Dan breekt de tijd aan dat er keuzes gemaakt moeten worden op gebied van internationaal actief zijn. Er kwam een strategische verkenning. Die gaf duidelijkheid in wat de focus van de Demokwekerij moest zijn.

'Demokwekerij-vlaggetjes' neerzetten in de wereld

"Het net met vissen werd steeds zwaarder", zegt Frank Hollaar, manager tuinbouw bij Flynth, over de hoeveelheid vragen die de Demokwekerij over de tuinbouw uit het buitenland kreeg. Hollaar is vanuit het adviseurs- en accountantsbureau Flynth gedetacheerd bij Demokwekerij om een businessmodel op te zetten voor de internationale activiteiten. Ook bij Flynth groeide al langer de behoefte om in te zetten op de ontwikkeling van

De adviseur leverde in mei de resultaten op van de strategische verkenning naar de internationalisering van de activiteiten van Demokwekerij. "Hierbij krijgen twee zaken aandacht; namelijk het feit dat Nederlandse telers en toeleveranciers steeds meer internationaliseren, én andersom, dat bedrijven, overheden of semi-overheden uit het buitenland steeds meer interesse tonen in Nederlandse telers en toeleveranciers vanwege hun enorme kennis over de tuinbouw."

Concreet bestaat het businessplan dat de internationale plannen van de Demokwekerij vormgeeft en stroomlijnt uit vier verschillende pijlers. De eerste pijler is het opzetten en faciliteren van 'Demokwekerijen-concepten' elders in de wereld. "Zeg, maar overall in de wereld 'Demokwekerij-vlaggetjes' neerzetten. Deze pijler sluit heel goed aan op de huidige bedrijfsvoering van de Demokwekerij en is op een aantal plekken in de wereld al toegepast", zegt Hollaar. Bepaalde landen, zoals Brazilië, Colombia, Korea zetten hun zinnen op het verduurzamen van de voedselproductie. Buitenlandse overheden en beleidsmakers zien daarbij de Nederlandse tuinbouw als voorbeeld. "Het hebben van een demokwekerij spreekt hen aan. Een dergelijke gecreëerde kennis- en onderzoeksinstelling voor de tuinbouw is een goed vertrekpunt waarmee overheden en beleidsmakers aan bepaalde doelen in een regio van een land kunnen werken." In Vietnam heeft de Demokwekerij al meegeholpen aan een demokwekerij en eind dit jaar wordt er als alles meezit ook een gebouwd in Colombia. "Bij het opzetten van demokwekerijen elders in de wereld heeft de Demokwekerij een troef in handen

internationalisering van de tuinbouw. Er is om die reden een gezamenlijk onderzoek uitgevoerd omdat de conclusies voor beide bedrijven interessant zijn. "Het uiteindelijke doel van Flynth is om voor Nederlandse telers een goede loketfunctie te bieden waarmee telers ontzorgd worden wanneer zij plannen hebben om in het buitenland op welke manier dan ook actief te worden. Hiermee kan hun internationale oriëntatie en matchmaking versneld worden", zegt Hollaar.



Even tuinen bij...



Demokwekerij Westland

omdat zij de rol heeft van een onafhankelijke kennis- en onderzoeksinstelling voor tuinbouw. Ze vervult een goede brugfunctie tussen buitenlandse beleidsmakers en het doorgroeien naar interessante business voor Nederlandse tuinbouw-toeleveranciers en/of Nederlandse telers. Je creëert in een ander land een soort van thuisbasis en innovatieplatform en tevens springplank voor de Nederlandse tuinbouwcluster." Bij deze eerste pijler kan in bepaalde gevallen gebruik gemaakt worden van bepaalde subsidies of regelingen van de Nederlandse overheid, zoals de Transitiefaciliteit, die het Nederlandse bedrijfsleven stimuleert actief en de regeling Partners for International Business (PIB). Vaak zijn dit publiek-private initiatieven. Bij deze eerste pijler behoort ook de mogelijkheid dat geïnteresseerden alle zaken en stappen die te maken hebben met het opzetten van een demokwekerij modulair kunnen afnemen. "Bijvoorbeeld alleen een haalbaarheidsonderzoek, of alleen het bouwen of het begeleiden van wat er in die buitenlandse demokwekerij het beste aan hardware kan komen of de keuzebepaling op het gebied van onderzoek, demonstratie en training enzovoort. De meest vergaande vorm hierin is franchise waarbij de opdrachtgevers geheel gebruik maken van het bestaande Demokwekerij-concept."

Commercieel

De tweede pijler is gericht op het feit dat de investeringsbehoefte in de tuinbouw vaak niet komt vanuit telers of collectieven daarvan, maar van buitenlandse investeerders. Die zijn vaak niet eens thuis in de tuinbouw maar zien de glastuinbouw vanuit een strategisch perspectief als

een investeringsobject. Demokwekerij gaat hen helpen bij het opzetten en opstarten van hun glastuinbouwactiviteiten. "Demokwekerij wil vanuit een onafhankelijke positie deze investeerders adviseren over zinvolle investeringen in technieken, maar bijvoorbeeld ook meedenken in en het initiëren van trainingen voor het personeel van zo'n nieuw glastuinbouwbedrijf." Hierbij is Demokwekerij nadrukkelijk geen verkoopagent voor toeleveranciers of installateurs. Het werk is echt onafhankelijk want de vraag van de buitenlandse investeerder is leidend; het project moet renderend zijn en worden. Dat is iets anders dan zoveel mogelijk hardware verkopen. "Ook de begeleiding van de bedrijfsvoering en de teelt horen dan tot onze dienstverlening. Ook aan deze tweede pijler werkt Demokwekerij al volop. We hebben hier al wat aanvragen van buitenlandse investeerders lopen voor kasontwerp en teeltbegeleiding", aldus Hollaar. Pijler drie is het verkopen en verzorgen van theoretische en praktische trainingen en cursussen voor internationale klanten. "Demokwekerij werkt daarbij samen met onderwijsinstelling Lentiz course & consult en kan voor het praktische gedeelte ook haar participanten, net zoals ze nu ook al doet, inzetten voor bepaalde trainingsmodules." Pijler vier houdt in dat Demokwekerij wil gaan fungeren als organisatie- en reisbureau voor buitenlandse geïnteresseerden in tuinbouw. "Denk aan seminars, excursies en tuinbouwmissies, reizen die organisaties en overheden uit het buitenland naar Nederland maken. Wij kunnen het programma samenstellen, maar ook de faciliteiten en het verblijf regelen."