

Richard Schouten, GroentenFruit Huis:
**“Erkenningsseisen
 GMO zijn niet meer
 van deze tijd”**

Bijna een jaar geleden werd Richard Schouten benoemd als directeur GroentenFruit Huis. Na jarenlang gewerkt te hebben bij telersverenigingen, handelsbedrijven en besturen komt het werk nu samen bij de brancheorganisatie, waarbij zijn verantwoordelijkheid onder andere ligt op aangelegenheden die spelen in het begin van de afzetketen. Een interview over onder meer crisismanagement, milieucertificeringen, GMO en lobbywerk.

Wat is je achtergrond?

Groenten en fruit hebben altijd al mijn interesse gehad. Ik stond al jong groenten en fruit te verkopen op de markt, was directeur bij Champignon Bemiddelingsbureau Holland en Vers Direct Nederland en ben ook werkzaam geweest bij The Greenery. De laatste jaren was ik actief bij ZLTO en LTO Nederland met de verantwoordelijkheid voor de belangenbehartiging van de plantaardige sectoren. Ik heb altijd veel interesse gehad in het bestuurswerk en veel plezier gehad in het brengen van structuur in organisaties, maar anderzijds ook de handelspraktijk meegemaakt om op korte termijn een koelcel champignons leeg te verkopen.

Je hebt twee visitekaartjes, als directeur van DPA en GroentenFruit Huis. Zijn dat andere belangen?

Nee, zo ervaar ik dat niet. Voorheen was

een aantal DPA-leden al lid van Frugi Venta. Op 1 januari vorig jaar zijn beide organisaties opgegaan in GroentenFruit Huis. Vanwege de Brusselse GMO-regels moeten telersorganisaties als zodanig herkenbaar zijn en onder andere daarom is DPA blijven bestaan. De tijd dat telers en handelaren tegenover elkaar stonden, ligt achter ons, we werken tegenwoordig veel meer in ketens die met elkaar concurreren.

Je ziet dat de ketenintegratie in Nederland al veel verder is doorgevoerd dan in andere landen: telers en handelaren brengen Nederlands product en binnenlands product samen om een totaalpakket aan te bieden. Daarbij zijn er verschillende modellen mogelijk. Zo zijn er telersverenigingen zoals Van Nature die met exclusieve handelspartners werken, andere partijen zoals TNI zijn juist weer door telers opgericht. In Zuid-Europa zie je nu pas een toename van

die georganiseerdheid en in Oost-Europa moet dat zich nog volledig gaan ontwikkelen.

Is het nog een doel om meer aanbod te bundelen?

In Nederland zien we dat de afzetorganisaties al een behoorlijke schaal grootte hebben. De kracht zit daarom niet zozeer in het verenigen van zoveel mogelijk aanvoer, maar vooral in het ontwikkelen van een breed assortiment met voldoende schaal grootte om een serieuze speler te zijn. In Nederland zie je dat telersverenigingen met hun handelsbedrijven zorgen voor een breed assortiment uit Nederland en dit samenvoegen met importproduct door samenwerking met de ketenpartijen. Daar zijn nog zeker wel één of twee slagen in te maken tussen gelijkgezinde partijen, maar er zijn veel meer redenen om een interessante ketenpartner te zijn dan schaal grootte.

Hoe beoordeel je de ontwikkelingen van FVO en Coalitie HOT?

De Federatie Vruchtgroenteorganisaties wordt gevormd door alle leden die bij ons lid zijn. Zij hebben allemaal hun eigen strategie en cultuur, maar zijn overtuigd van het belang van samenwerken in de zaken die niet competitief zijn. Dat steunen we

natuurlijk van harte. Coalitie HOT is vooral opgericht voor zaken die liggen rond het vlak van Ruimtelijke Ordening van het bedrijf en de noodzakelijke herstructurering van de glastuinbouw. Zij roepen daarbij de tuinbouw op om aan de slag te gaan met innovatie en duurzaamheid en dat is een goede zaak.

Wat doet GroentenFruit Huis met duurzaamheid?

Heel veel, we hebben duurzaamheid dit jaar zelfs als een speerpunt benoemd. Vol-

pakt. Maar ze moeten die inspanningen ook communiceren!

Je hebt GMO onder je hoede. Wat is de functie hiervan als steeds minder afzetorganisaties hier gebruik van maken?

Ik zeg altijd: GMO is een middel en geen doel. Maar met GMO geld – we hebben uitgerekend dat er door de loop der jaren 1,2 miljard euro is uitgekeerd – hebben we wel heel mooie dingen kunnen doen. Een aantal besturen van telersverenigingen heeft

gebruik maken van onze uitstekende logistieke positie en im- en exportstromen om het verschil te maken.

Zou het niet logisch zijn om na Frugi Venta en DPA ook de aardappelbelangen te behartigen en te fuseren met de NAO tot een AGF-Huis?

Dat zou op het eerste gezicht misschien logisch lijken, maar de aardappelen hebben toch een hele andere rol, tot in het schap toe. De akkerbouwers zitten over het algemeen ook veel meer in de graan- en sui-



gens mij zijn we als sector aardig goed op weg op duurzaamheidsgebied. Maar je kunt duurzaam zijn, maar je moet het ook vertellen. Dat hebben we het afgelopen jaar onder meer gedaan op de Grune Woche en de Fruit Logistica waar we met onze leden in een kas vertellen hoe efficiënt we produceren in gesloten systemen en hoe weinig water we gebruiken om onze tomaten te telen. Ook op het gebied van arbeid roepen we onze telers op om veel meer naar buiten te brengen hoe we werken, wat we veelal ook nog eens borgen met het GRASP- of Fair Produce-certificaat. Inspanning moet tenslotte beloond worden voor producenten ver weg en dichtbij, zodat er rendement is voor alle ketenpartijen op lange termijn. Gelukkig zijn er ook supermarkten die dit goed oppakken.

Sta je als belangenorganisatie machteloos als retailers direct afspraken gaan maken met milieu-organisaties, zoals afgelopen zomer?

Natuurlijk doen we er alles aan wat in ons vermogen ligt om afspraken te maken met NGO's en retailers, maar ze moeten ook begrijpen dat we niet van de ene op de andere dag van de kelder naar de zolder kunnen springen. We willen ons als sector graag inzetten om het milieu minder te belasten, maar het moet ook praktisch uitvoerbaar zijn. Daarom zijn we in samenwerking met ander partijen zoals LTO Glaskracht en NFO in gesprek met belanghebbenden om te kijken hoe we het best kunnen inspelen op die eisen. Daarom is het zo belangrijk om te communiceren wat we al doen op duurzaamheidsgebied. Een mooi voorbeeld vind ik de verplichte waterzuivering die door tuinderscollectieven lokaal worden opge-

inderdaad de GMO-gelden in de wacht gezet of is er zelfs mee gestopt omdat ze het te lastig vonden om aan de erkenningsseisen te voldoen. Voor veel verenigingen werken de GMO-regels verstikkend. Het is ook niet meer van deze tijd dat je als teler je niet met de prijs en je klant van je product mag bemoeien. Daarom lobbyen we in aanloop van het nieuwe Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) ook volop om deze erkenningsseisen te verruimen. Het is echt ongelooflijk dat we dan vanuit Brussel en Den Haag voor de voeten geworpen krijgen dat we niet goed georganiseerd zouden zijn. Alsof dat afhankelijk is van het verkrijgen van GMO-geld! Maar liefst 95 procent van de afzetorganisaties is lid bij ons. We zijn perfect georganiseerd, alleen kiezen sommige leden ervoor om geen aanspraak te maken op GMO-geld.

Ruud Huirne van Rabobank noemde het onlangs zonde om 2 à 3 procent GMO te laten liggen als je maar een marge hebt van een paar procent...

Dat vinden wij ook, maar als GMO een blok aan je been is en praktisch niet uitvoerbaar om je aan de afspraken te houden, dan moet je wel keuzes maken.

Is de Nederlandse glasgroententeelt niet teveel afhankelijk van productieproblemen elders?

Ik geloof zeker niet dat we daar te veel afhankelijk van zijn. Natuurlijk geldt in onze handel soms dat de één z'n brood de ander z'n dood is, maar dat geldt ook als andere landen profiteren van de weersextremen waar we in Nederland mee te maken hebben. Als Nederland moeten we inzetten op een onderscheidende, duurzame teelt en

kerbietenhoek, waar wij als GroentenFruit Huis nauwelijks connecties mee hebben. Uien zijn een product die daar meer tussenin vallen, maar een fusie met de NAO voorzie ik zeker niet.

Wat wil je als directeur bereiken? Heb je een stipje op de horizon?

Ik wil graag voor elkaar krijgen dat we aan iedereen, van consumenten tot beleidsmakers, beter uitleggen hoe goed onze 350 leden bezig zijn en daarbij het eerlijke verhaal vertellen.

In de AGF willen mensen zaken graag dezelfde dag nog regelen, is het frustrerend dat het in de politiek vaak langer duurt?

Mijn voorganger Hans van Es zei altijd: "Met lobbywerk verdoe je de helft van de tijd, maar je weet nooit welke helft." Daar kan ik me wel in vinden. Gelijk hebben en gelijk krijgen zijn twee verschillende dingen. Natuurlijk merk ik bij sommige leden wel wat ongeduld, maar nooit onbegrip. Alles wat we doen, doen we ook voor en door onze leden.

Waar liggen de aandachtspunten bij de lobby bij de verschillende overheden?

Er komen een aantal dossiers op ons af. Zo zouden we graag weer een minister van landbouw en voedselvoorziening krijgen. Als tweede exporteur ter wereld zijn we dat aan onze stand verplicht. Nu mag de staatssecretaris zich weliswaar in Europa minister noemen, maar als er op vrijdag ministerraad is en de besluiten genomen worden, zit hij niet aan tafel. Europees gezien richten we ons vooral op de Brexit, die voor ons van grote invloed kan zijn omdat het Ver-