nieuws

Welke netwerken bevorderen landbouwinnovatie?

nieuws

Door de steeds veranderende markt staan landbouwers onder druk om te innoveren om te kunnen overleven. Een studie van professor Xavier Gellynck van de faculteit Bio-ingenieurswetenschappen aan de UGent en het ILVO ging op zoek naar factoren die noodzakelijk zijn voor het opzetten van succesvolle netwerken en hoe die op hun beurt bijdragen tot innovatie in de landbouwsector. Landbouwers mogen zich daarbij niet beperken tot de vertrouwde gezichten, kiezen partners beter in functie van de beoogde innovatie en liefst met een onafhankelijke coördinator aan het roer.

28 JUNI 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:35

Lees meer over:
onderzoek
zelfstandigen



Door de steeds veranderende markt staan landbouwers onder druk om te innoveren om te kunnen overleven. Een studie van professor Xavier Gellynck van de faculteit Bio-ingenieurswetenschappen aan de UGent en het ILVO ging op zoek naar factoren die noodzakelijk zijn voor het opzetten van succesvolle netwerken en hoe die op hun beurt bijdragen tot innovatie in de landbouwsector. Landbouwers mogen zich daarbij niet beperken tot de vertrouwde gezichten, kiezen partners beter in functie van de beoogde innovatie en liefst met een onafhankelijke coördinator aan het roer.

Door liberalisering en mondialisering wordt de landbouwsector geconfronteerd met steeds veranderende marktomstandigheden. Landbouwers staan daardoor onder continue druk om hun bedrijfsvoering aan te passen en te innoveren om te kunnen overleven. Een succesvolle strategie om tot innovatie te komen is het opzetten van netwerken, waardoor landbouwers toegang krijgen tot meer middelen.

In een studie onder leiding van professor Xavier Gellynck (UGent) en het Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek (ILVO) werd daarom bekeken hoe het opzetten van netwerken bijdraagt aan innovatie in de landbouwsector. “We hebben de invloed van verschillende factoren die bijdragen tot succesvolle netwerken voor innovatie bestudeerd”, zegt landbouweconoom Evelien Lambrecht die het onderzoek uitvoerde.

In eerste instantie werd onderzocht hoe landbouwers de relatie ervaren met verschillende partijen waar ze momenteel reeds mee samenwerken. “We zagen hierbij dat de voorkeur uitgaat naar vertrouwde gezichten”, zegt Evelien Lambrecht. “Zo slaan boeren graag een babbeltje met de collega-buurman om iets bij te leren voor op het eigen landbouwbedrijf of ontvangen ze af en toe hun leveranciers om eens te luisteren naar de laatste nieuwigheden op de markt.” De relatie met een consultant werd ook meestal als positief beschouwd, aangezien de landbouwer betaalt voor diensten aangepast aan zijn noden.

Wanneer de onderzoekers keken naar de relatie tussen landbouwers en afnemers, bleek dat die vaak minder goed was. Veelal liggen de te lage prijzen en de steeds hogere kwaliteitseisen aan de basis. “De landbouwer is minder op zoek naar een goede relatie met zijn afnemer, maar vooral naar een goede betaler”, stelt Lambrecht.
Ook de relatie met andere partijen zoals overheids- en onderzoeksinstellingen, banken, enz. werden eerder als noodzaak dan als inspirerend beschouwd. “De overheid legt volgens boeren vaak onrealistische eisen op, leidend tot geforceerde vernieuwingen op het bedrijf, zegt Evelien. “Ook banken stellen bepaalde eisen die landbouwers in een zekere richting duwen, zoals bijvoorbeeld een contract dat afzet op lange termijn verzekert. Van onderzoeksinstellingen en innovatiecentra zien we dat landbouwers vaak niet echt op de hoogte zijn van de aangeboden diensten.”
Zelf actief contact opnemen met andere partijen in hun zoektocht naar innovatieve ideeën doen landbouwers zelden. Eveneens vinden ze vaak dat het onderhoud van die relaties de taak is van de andere partij. “Terwijl ze zichzelf vaak zien als de zwakste schakel in de relatie, doen ze dus weinig moeite om hun positie in die relatie te wijzigen”, meent Lambrecht. “Toch zien we dat de meest succesvolle landbouwers een uitgebreider netwerk hebben, waarin vaak landbouwers van andere sectoren en managers van niet-landbouwbedrijven actief zijn, soms zelfs afkomstig uit het buitenland.” In de sierteelt zijn hier enkele goede voorbeelden van.
Daarenboven is het belangrijk om de juiste netwerkpartners te kiezen in functie van de vier verschillende types van innovatie die een landbouwer wil realiseren. Voor succesvolle productinnovaties, zoals de introductie van de kiwibes of het bloeiend maken van een niet-bloeiende Calathea, wordt vooral samengewerkt met afnemers, leveranciers en onderzoeksinstellingen. Voor het verwezenlijken van een procesinnovatie, zoals automatisering van lijnen of de installatie van een warmtekrachtkoppelingscentrale, halen landbouwers vaak inspiratie bij hun collega-landbouwers, de leveranciers van infrastructuur, alsook onderzoeksinstellingen. Voor marketinginnovaties, zoals de verkoop van producten via een hoevewinkel of zelfpluktuin, werken landbouwers vaak samen met collega’s en afnemers. Voor organisatorische innovaties, zoals de reorganisatie van de werkplek of het sluiten van samenwerkingsverbanden voor de verkoop van producten, zijn landbouwers gebaat bij een veelheid aan verscheidene contacten.
Verder werd ook nog nagegaan hoe een succesvol netwerk er dan best zou uitzien. Elk innovatieproces wordt namelijk gekenmerkt door enkele algemene karakteristieken, zo klinkt het. Ten eerste, is het innovatieproces altijd onzeker. “Een innovatie is vaak het antwoord op feiten die zich afspelen buiten de onmiddellijke omgeving van het landbouwbedrijf”, aldus Lambrecht. Dit kan door de doorbraak van een nieuwe technologie, de ontwikkeling van een nieuwe markt, bijvoorbeeld aan huis verkoop van groenten of een verandering in de vraag, zoals toegenomen interesse in vergeten groenten. Netwerken die het makkelijkst uitkijken voor nieuwe opportuniteiten bestaan uit veelvuldige, heterogene contacten en een centrale persoon die het contact tussen de partijen coördineert.
Ten tweede zijn innovaties kennisintensief. Daarom zijn nauwe contacten en snelle communicatie tussen onderzoek en praktijk belangrijk, via wederzijds contact, en niet via eenrichtingscommunicatie. Opnieuw blijkt een centrale coördinator een belangrijk pluspunt. Ten derde, zijn er altijd netwerkpartners die iets te verliezen hebben in het innovatieproces. Vaak zijn afnemers daarom wat terughoudend ten opzichte van iets nieuws, verliezen leveranciers van de oude situatie hun commissie of kunnen beleidsmakers niet goed de impact op het milieu inschatten. “Daarom is het vaak belangrijk om een brede coalitie te vormen en anderen te overtuigen van de voordelen van de innovatie”, stelt Lambrecht.
Ten vierde, zijn innovaties vaak grensoverschrijdend. “Innovaties worden zelden, of nooit, ontwikkeld binnen één enkel bedrijf of door één enkele persoon”, verduidelijkt Evelien. De meeste goede ideeën combineren inzichten uit verschillende disciplines. Hierbij moet iedereen zijn huidige rol in vraag stellen en herbekijken. “Zo zouden onderzoeksinstellingen hun focus kunnen verleggen naar het samenbrengen van verschillende actoren, zoals bij de kiwibes, om samen na te denken over productietechnieken en marketingstrategieën”, vindt Evelien. “Ook de consument kan een nieuwe rol innemen door meer geïntegreerd te worden in het productieproces. Bijvoorbeeld door zelf zijn groenten, fruit of bloemen te oogsten. Ook de overheid zou meer moeten meedenken over oplossingen en hieraan het beleid sneller aanpassen indien nodig.”
De conclusie luidt dat de meest succesvolle landbouwers meer innoveren, en vaak een ander netwerkgedrag vertonen dan hun minder succesvolle collega’s. Zij houden zich bezig met alle vier de types van innovatie. Meestal hebben zij een uitgebreider netwerk, en beperken zij zich niet tot de traditionele structuren. Deze landbouwers zoeken zelf actief contact met partners om problemen op te lossen, delen informatie met hun afnemers om hun noden te begrijpen en opportuniteiten te ontdekken, of om zichzelf te kunnen onderscheiden van hun collega-concurrenten.
Meer info: UGent-Crelan leerstoel landbouwinnovatie

Bron: |

In samenwerking met: UGent-Crelan leerstoel landbouwinnovatie

Beeld: faculteit Bio-ingenieurswetenschappen UGent

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact
M • info@vilt.be

Volg ons op:
screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada