



# Losweken cultuurgroep rozen uit LTO kon niet anders

Bestuurlijk veteraan Hetty Crooijmans is redelijk optimistisch over rozenmarkt. Vorig jaar wel wat overschotten

**Niemand zal het zich nog herinneren, maar de eerste uitgave van dit vakblad Boom-in-Business had ook een special rondom rozen. Net als deze uitgave bevatte die interviews met vier rozenkwekers in Noord-Limburg en het oosten van Noord-Brabant. Hoofdrolspeler was toen ook al Hetty Crooijmans als voorzitter van de toenmalige cultuurgroep, een rol die zij – ondanks een totaal ander speelveld – nog steeds vervult.**

Auteur: Hein van Iersel

Hetty Crooijmans is dus wat je noemt een vaste waarde in het kleine rozenwereldje en een van de veteranen in de bestuurlijke wereld van boomkwekend Nederland. Het opvallendste wat Crooijmans de laatste jaren heeft bewerkstelligd, is het losweken van de oude cultuurgroep rozen uit LTO en het secretariaat hiervan onderbrengen binnen Anthos. Dat heeft zij natuurlijk niet alleen gedaan, maar in samenspraak met haar collega-bestuurders. Crooijmans vertelt daar lang en uitgebreid over en legt met veel complexe bestuurlijke details uit waarom dit volgens haar – en met haar de meerderheid van de Nederlandse rozenkwekers – niet anders kon. In essentie komt het erop neer dat veel van de Nederlandse rozenkwekers het idee hadden dat zij als cultuurgroep niet meer de gelegenheid hadden hun eigen koers te varen binnen LTO, die in de visie van Crooijmans steeds bureaucratischer is geworden en daar-

door verder van de leden is komen staan. Het geschil ging ook om de mogelijkheid voor sectorpromotie. De cultuurgroep had binnen de LTO geen mogelijkheid meer om met eigen, geormerkte middelen, een promotietraject te ontwikkelen. Terwijl de cultuurgroep juist daar behoefte aan had in verband met de focus op afzet.

Dat wrong des te meer omdat de voormalige cultuurgroepen, die allemaal onder de oude Nederlandse Bond van Boomkwekers (NBVB) vielen, een behoorlijke bruidsschat inbrachten toen zij opgingen in LTO. Geld dat bovendien geormerkt zou zijn en dus gebruikt zou moeten worden voor de rozenbranche.

Hoe dan ook: het resultaat van al deze verwikkelingen is, dat de Cultuurgroep voor Rozen en Rozenonderstammen weer een zelfstandige vereniging is met secretariaat onder

Dit interview is gehouden voor de uitbraak van de corona crisis.



4 min. leestijd



Anthos. De Cultuurgroep heeft op dit moment nationaal en internationaal 34 leden, met bedrijven op gebied van productie, handel en veredeling. De cultuurgroep activiteiten zijn met name gericht op sectorpromotie. De belangenbehartiging van de Vakgroep Bomen en Vaste Planten van LTO bestrijkt een veel breder vlak en is van een andere orde.

#### Anthos

Over de samenwerking met Anthos en de voortgang van de nieuwe cultuurgroep is Crooijmans alleen maar positief. 'Vroeger kwam misschien twintig procent van de leden naar een vergadering, maar bij de laatste bijeenkomst van onze cultuurgroep zaten we op meer dan negentig procent.' De belangrijkste doelstelling van de nieuwe cultuurgroep is vooral promotie van het product. Crooijmans beseft daarbij haarfijn dat een brede belangenbehartiging binnen haar cultuurgroep niet mogelijk is en adviseert de cultuurgroep-leden daarom om vooral maar lid te blijven van LTO. Haar eigen bedrijf is dat in ieder geval wel. Als het gaat om teeltzaken zoals als bijvoorbeeld gewasbescherming is LTO veel beter in staat om een goede lobby op te zetten. De cultuurgroep is dan te klein en mist dan de specifieke kennis die nodig is om een lobby te organiseren.

Crooijmans: 'We praten met elkaar. Wij zijn zelf ook altijd LTO-lid gebleven en ik wil alle rozenkwekers adviseren om vooral lid te worden.'

Zelfs voor het geormerkte cultuurgroep-geld lijkt een oplossing in het verschiet te liggen. Crooijmans: 'In ons bestuur kwam de suggestie om dat af te ruilen bijvoorbeeld projecten die wij zouden kunnen inbrengen. Daar praten we nu over.'

Crooijmans: 'We praten met elkaar. Wij zijn zelf ook altijd LTO-lid gebleven en ik wil alle rozenkwekers adviseren om vooral lid te worden.' Zelfs voor het geormerkte cultuurgroep-geld lijkt een oplossing in het verschiet te liggen. Crooijmans: 'In ons bestuur kwam de suggestie om dat af te ruilen bijvoorbeeld projecten die wij zouden kunnen inbrengen. Daar praten we nu over.'

#### Vruchtbomen en onderstammen

Crooijmans is al zo lang voorvrouw van de rozensector, dat je bijna zou vergeten dat zij daarnaast met broer Fred ook gewoon een bedrijf moet runnen. Hun belangrijkste specialisatie is – niet verwonderlijk – de teelt van en handel in rozen en daarnaast vruchtgoed en vruchtboomonderstammen. De teelt van vruchtbomen in de eigen kwekerij is afge-stoten. Volgens Hetty Crooijmans zou die over een aantal jaren wel weer terug kunnen komen, maar op dit moment zie je een verschuiving van de teelt naar Oost-Europa. De handel in vruchtbomen wordt wel doorgezet.

Ook in de teelt van rozen heeft Crooijmans een duidelijke niche gekozen. Het bedrijf werkt voornamelijk samen met de Franse breeder Georges Delbard en daarnaast met Guillot. Voor Delbard heeft Crooijmans de exclusieve vertegenwoordiging in een groot aantal landen in Europa. Crooijmans: 'Delbard gaat op een andere manier met licenties om. Bij veel breedere is het doorgaans zo dat meerdere

## Er is weer contact tussen het LTO-vakgroepbestuur en de cultuurgroep die onder Anthos hangt



Hetty Crooijmans en VHG voorman Egbert Roozen tijdens de laatste Excellence rozen uitreiking



Uitreiking Excellence rozen aan Tantau, Kordes en Viva International

## Alleen maar positief over de samenwerking met Anthos



Hetty Crooijmans



Voorzitter Cultuurgroep voor Rozen en Rozenonderstammen



kwekers een licentie hebben. Bij Delbard is dat niet zo. Zij willen met exclusieve partners samenwerken.' Behalve van Delbard kweekt en verhandelt Crooijmans ook rozen van Guillot en andere soorten. Vanwege de focus op Frankrijk heeft Crooijmans ook een bedrijf in Frankrijk. Hetty Crooijmans is met name verantwoordelijk netwerk, promotie en administratie. Broer Fred zorgt voor met name verkoop, inkoop en de organisatie van de kwekerij.

### Handel

Hetty Crooijmans is natuurlijk bestuurder en die zin ook beroepsoptimist. Als ik haar vraag hoe de rozenmarkt op dit moment is, moet ik haar optimisme –als kritisch journalist- natuurlijk met een korrel zout nemen. Crooijmans: 'Ik denk dat we op dit moment in een markt zitten op het niveau van vijf jaar geleden. Het verschil met

vroeger is: als je in een dip zit, kun je meestal beredeneren waardoor die dip ontstaan is, een slechte zomer bijvoorbeeld.' Crooijmans is dus redelijk optimistisch, maar durft ook te erkennen dat er van het vorige seizoen nog aardig wat rozen in pot zijn overgebleven.

### Rasspe machinehandel

Een bijzondere tak van sport bij Crooijmans is de handel en service rondom Rasspe-bundelmachines. Mij persoonlijk zegt de naam Rasspe niets, maar volgens Crooijmans zit de techniek van Rasspe in veel balenpersen en is het bedrijf een wereldspeler op het gebied van knopersystemen. Boomkwekers gebruiken deze machines natuurlijk voor een ander doeleinde: om bundels plantgoed makkelijk te kunnen knopen. Crooijmans: 'Het unieke van deze machines is dat je ze kunt

gebruiken in de loods op krachtstroom, maar ook kunt meenemen naar de kwekerij en kunt aansluiten op de aftakas van de tractor. De machine blijft dan gewoon werken, zelfs als er kluiten grond met de planten meekomen.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/article/33011/losweken-cultuurgroep-rozen-uit-lto-kon-niet-anders](http://www.boom-in-business.nl/article/33011/losweken-cultuurgroep-rozen-uit-lto-kon-niet-anders)



'Gelukkig is de lucht tussen LTO en de *afvallige* cultuurgroep weer een beetje opgeklaard'