

'Directe lijnen zijn belangrijk'

Zoals zoveel collega's sloot Marcel Wijten zich aan bij de land- en tuinbouworganisatie, simpelweg

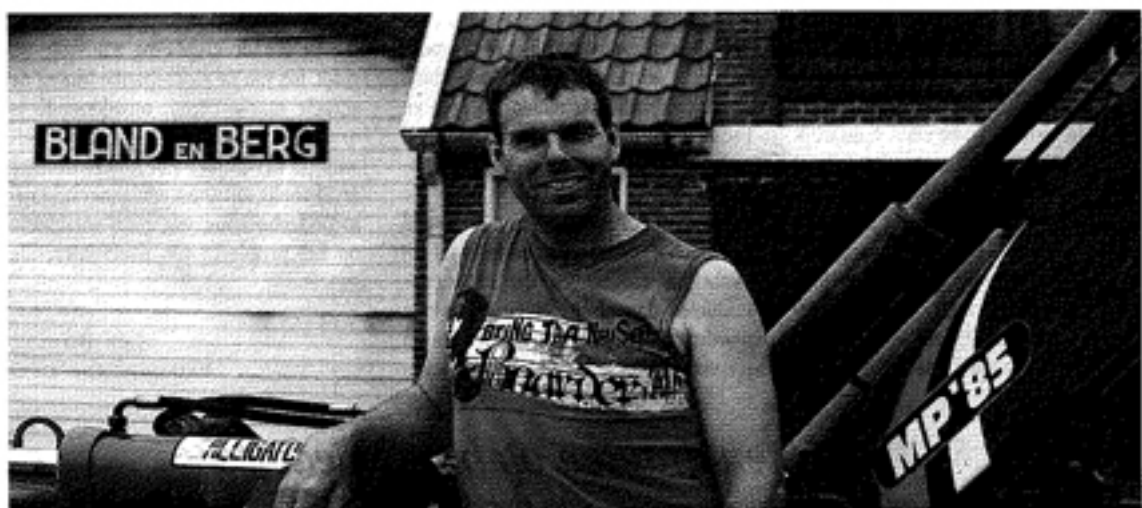
omdat zijn vader ook lid was. Echt getwijfeld over zijn lidmaatschap heeft hij nooit, al was zijn vertrouwen in de organisatie enige tijd behoorlijk tanende. „Inmiddels heeft LTO Noord de boel goed op de rit. De medewerkers zijn deskundig en ook de bestuurders weten waar ze voor staan.”



omdat zijn vader ook lid was. Echt getwijfeld over zijn lidmaatschap heeft hij nooit, al was zijn vertrouwen in de organisatie enige tijd behoorlijk tanende. „Inmiddels heeft LTO Noord de boel goed op de rit. De medewerkers zijn deskundig en ook de bestuurders weten waar ze voor staan.”

Wijten heeft een gemengd bedrijf, een vorm die langzaam verdwijnt. „Maar niet op Texel. Hier op het eiland doen we trouwens wel meer een tikkie anders”, lacht hij. De populariteit van het gemengde bedrijf op Texel is volgens Wijten eenvoudig te verklaren. „We zitten hier met hele schrale zandgronden. Het is tegenwoordig bijna niet voor te stellen, maar op het eiland hebben we een tekort aan mest. We moeten het dus aanvoeren van het vasteland. Dat is kostbaar. Om een goed gewas te kunnen telen, is het daarom handig om zelf ook mest te produceren.”

Wijten heeft met 1200 vleesvarkens aan mest geen gebrek. Hij is tegelijk ook de enige varkenshouder op Texel. Daarnaast runt hij een akkerbouwbedrijf, met de teelt van pootaardappelen als hoofdactiviteit. Het melkvee is vorig jaar september geleden afgestoten. „De aandacht over twee activiteiten verdelen is al lastig, laat staan drie. Ik had de laatste jaren al het gevoel dat ik tekort door de



Marcel Wijten: „Welbeschouwd vind ik dat een ondernemer het eigenlijk niet kan maken om geen lid te zijn.”

Foto: Nieuwe Oogst

melkveestal liep, vandaar mijn besluit. Dat was arbeidstechnisch en financieel gewoon de beste oplossing.”

De bouw van de varkensstal vijf jaar geleden ging niet zonder slag of stoot. Wijten wilde aanvankelijk een gesloten systeem opzetten, maar de weerstand van enkele omwonenden en de belangengroeperingen Landschapszorg Texel en Tien voor Texel was zo groot, dat hij het idee voor fokzeugen liet vallen. Mede om de tegenstanders tegemoet te komen, koos Wijten voor een Canadese strooiselstal, waarbij minder varkens per vierkante meter worden gehouden. „Qua diervriendelijkheid is de strooiselstal in te schalen tussen de gangbare en de biologische varkenshouderij.”

Om voor die extra investering en beperkingen daadwerkelijk een meerprijs te krijgen, valt niet mee. Het vlees ligt nu nog voor de gewone prijs in de schappen. Samen met de drie andere

eigenaren van een strooiselstal - verspreid liggend over Nederland - onderzoekt Wijten de kansen om via een marketingconcept alsnog de gevoelige snaar bij de consument te raken. „Ik heb een goede indruk van de medewerkers bij LTO Projecten. Niet dat ze direct met kant-en-klare oplossingen komen, maar daarvoor is de materie ook te lastig. Wel is duidelijk te merken dat ze weten waar ze het over hebben.”

En dat laatste is wel eens anders geweest, vindt Wijten. „Ik had tot voor kort eigenlijk nooit een deskundige van de organisatie ingehuurd, omdat ik altijd meer vertrouwen had in de specialisten van buitenaf. Momenteel zou ik bij een openstaande vraag wel overwegen om die eventueel bij LTO Noord neer te leggen.”

KASTANJES UIT HET VUUR

Behalve de advisering, volgt Wijten ook de belangenbehartiging kritisch. En die weegt voor hem minstens zo zwaar. „Welbeschouwd vind ik dat een ondernemer het eigenlijk niet kan maken om geen lid te zijn. Dat is weglopen voor je verantwoordelijkheden. Anderen moe-

ten dan de kastanjes uit het vuur halen. En de club wordt door de schaalvergroting al steeds kleiner. Positief redeneren wil ik het omdraaien: als alle boeren en tuinders wel lid zijn, kunnen nog betere specialisten worden ingehuurd. Dat maakt de sector absoluut sterker. Een boer die wel een ton in een nieuwe trekker investeert, maar de contributie voor LTO Noord te hoog vindt, kan ik maar moeilijk begrijpen.”

Wijten is ervan overtuigd dat de investering in het lidmaatschap zich ook terugverdient. „De organisatie heeft de zaak goed op de rit. Er zijn directe lijnen met de gemeenten, provincies, LNV en Brussel. Dat is zo belangrijk. Sommige ondernemers realiseren zich dat niet,” spreekt Wijten uit eigen ervaring. Jarenlang was hij afdelingsbestuurder. „Natuurlijk moet je dan ook wel eens iemand teleurstellen, met een lastig besluit. Bestaren is compromissen sluiten. Soms lever je wat in, maar door de bank genomen ga je er op vooruit. Dat geldt zeker ook voor het werk van LTO Noord.”

BERT HARTMAN