

OUD-WINNAARS MANSHOLTPRIJS:

# ‘Laat de wereld weten waar je mee bezig bent’

**Op 19 september reikt het University Fund Wageningen weer de driejaarlijkse Mansholt Business Award for Sustainable Entrepreneurship (M-BASE) uit. Twee eerder gelauwerden hebben tips voor ondernemers: ‘Heb je een goed idee dat past bij je visie, ga ervoor!’**

TEKST YVONNE DE HILSTER

## MANSHOLTPRIJS

Met de driejaarlijkse Mansholt Business Award for Sustainable Entrepreneurship wil het Universiteitsfonds Wageningen (UFW) duurzaam ondernemen stimuleren en belonen. Op 19 september reikt UFW de prijs van 25 duizend euro opnieuw uit. Zowel ondernemende alumni als ondernemers die samenwerken met WUR komen in aanmerking voor de prijs. Het bedrijf moet duurzame maatschappelijke impact realiseren in het Wageningse domein. Nomineren van ondernemende alumni of andere ondernemers kan tot 15 augustus. Info: [universiteitsfondswageningen.nl/mbaseaward](mailto:universiteitsfondswageningen.nl/mbaseaward) of [ufw@wur.nl](mailto:ufw@wur.nl).

**J**an Hadders, oprichter van agrotechnologiebedrijf Dacom, was in 2012 de eerste ontvanger van de Mansholt-prijs voor duurzaam ondernemerschap. Hadders, van oorsprong akkerbouwer, startte in 1987 met de ontwikkeling van ICT-systemen om boeren te helpen betere teeltbeslissingen te nemen, gericht op duurzamere productie. In samenwerking met Wageningen University & Research ontwikkelde Dacom bijvoorbeeld een programma dat kritische momenten identificeert waarop aardappeltelers de schimmelziekte phytophthora moeten bestrijden; veel efficiënter dan standaardbestrijding, beter voor het milieu, en inmiddels wereldwijd toegepast.

## AUTOMATISEREN

De afgelopen jaren maakte het bedrijf een omslag van offline naar online beslissystemen. Een andere sprong voorwaarts was de toevoeging van geografische informatie; ieder perceel is uniek en steeds meer partijen

willen weten wat erop gebeurt (gewasgroei, bemesting). Met zijn dochter en schoonzoon zette Hadders het bedrijf CROP-R op om de registratie van teelten te automatiseren. ‘We hadden gehoopt een centraal platform te ontwikkelen waar andere bedrijven hun systemen op aan zouden willen sluiten, ten dienste van de sector. Maar iedereen is toch zijn eigen weg gegaan.’

In 2016 schoven ze de bedrijven in elkaar tot Dacom Farm Intelligence. ‘Verder zijn we internationaal doorgroeid, vooral met onze bodemvochtmeters en phytophthorabestrijding. We zitten nu in veertig landen.’ De relatie met Wageningen is inmiddels iets bekoeld. ‘De instelling is een concurrent geworden doordat de onderzoekers nu zelf meer hun kennis aan de man willen brengen. Dat is hun volste recht. Maar als je dan als bedrijf niet meer bij bepaalde wetenschappelijke kennis kunt komen, wordt het lastig werken. En andersom, Wageningen benut zo niet de belangrijke kennis uit de praktijk.’



FOTO COR RUIZVELD



FOTO GUY ACKERMANS

Jan Hadders van Dacom (boven) ontving in 2012 de Mansholt Business Award for Sustainable Entrepreneurship, Simon Groot van East-West Seed (onder) in 2015.

Voor ondernemers heeft Hadders drie tips. ‘Een: je moet een visie hebben. Dat biedt houvast bij de onvermijdelijke obstakels zoals problemen met financiering of samenwerkingspartners. Twee: ga niet zitten navelstaren, maar laat de wereld weten waar je mee bezig bent, dat is nodig om verder te komen. Drie: heb je voor je gevoel een goed idee dat bij je visie past, ga ervoor! Uiteindelijk draait het om doen.’ Simon Groot van groentezaadbedrijf East-West Seed kreeg de prijs in 2015. ‘We zijn nu ruim 35 jaar bezig om vernieuwingen in de tropische tuinbouw tot stand te brengen.

Dat vraagt naast een betere kwaliteit zaad ook kwaliteit van de mensen die ermee werken.’ De Mansholtprijs heeft de bekendheid van het bedrijf vergroot en ervoor gezorgd dat zich nieuwe talenten aandienden voor het werk in het buitenland, vertelt Groot. ‘De afgelopen jaren hebben we in Zuidoost-Azië kunnen uitbreiden in gebieden die nog open lagen; de prijs was een aanmoediging om onze strategie door te zetten. In Afrika gaat het nog moeizaam, onder meer doordat lokale boeren kennis missen en er onvolgende goede nieuwe starters zijn.’ Daarnaast heeft East-West Seed zich ont-

‘Het heeft 25 jaar geduurd voor we in Azië de markt in beweging kregen’

wikkeld tot familiebedrijf. Drie van de vier kinderen van Groot zijn er nu actief. Begin dit jaar droeg hij het voorzitterschap van de raad van commissarissen over aan zoon Ard, zoon Rutger is hoofd van de East-West Seed Knowledge Transfer Foundatio. Het fonds houdt zich bezig met kennisontwikkeling bij boeren. Dochter Maaïke richt zich op public affairs in Nederland en Europa en speurt naar talenten. Groot: ‘Een bedrijf als dit, bezig met de lange termijn, floreert in handen van familie. Het heeft 25 jaar geduurd voordat we in Azië de markt in beweging kregen, en ik verwacht dat dit ook voor de Afrikaanse tuinbouw gaat gelden.’ Mogelijk maakt over een tijdje de derde generatie zijn opwachting bij het bedrijf.

## VIND EEN PARTNER

Groots belangrijkste tip voor internationaal ondernemen: vind in elk land een partner die bereid is om met jou samen de markt te ontwikkelen. ‘Een partner die bij je past heeft eenzelfde visie op de wereld en eenzelfde passie. Ik weet dat ze schaars zijn, maar bij langetermijnprojecten heb je die passie nodig. Zelf heb ik het geluk gehad dat ik in de Filippijnen snel tegen een goede partner aanliep. Door die ervaring is het ook in Indonesië gelukt. Het groentebereik is daar de afgelopen twintig jaar verdubbeld en wij zijn er nog steeds marktleider. Om zulke ontwikkelingen mogelijk te maken heb je mensen nodig die lang aan je verbonden willen blijven.’ ■