

kenen zich mede-probleemeigenaar voelden. De goede samenwerking heeft zeker bijgedragen aan de kwaliteit van het onderzoek. Als de loonwerkers er niet bij betrokken waren geweest, hadden we mogelijk andere objecten gekozen. Ook voor de kennisgeving is de samenwerking positief geweest. Zo werden de uitkomsten van de proeven zowel op het veld als tijdens het winterseizoen besproken; men was oprecht geïnteresseerd."

Het onderzoek heeft geresulteerd in een lijst aanbevelingen voor de bestrijding van onder meer haagwinde en glad vingergras in maïs. Ook denkt Van der Weide dat de interactie met maïstelers en loonwerkers mogelijkheden biedt om kritisch en effectief middelgebruik onder de aandacht te blijven brengen. "Ik weet dat een van de loonwerkers door dit on-

derzoek weer is gaan eggen. Dat is maar een voorbeeld, maar het toont aan dat de betrokkenheid een positieve uitwerking heeft gehad. Door de interne discussies pikken deelnemers aan het onderzoek eerder iets op."



Eggen op het juiste moment.

ARTIKEL

Gewasbeschermingsadviseurs weten nu meer over geïntegreerde gewasbescherming

Ria Dubbeldam

Grafisch Atelier Wageningen

In een tweejarig kennisproject - 2007 en 2008 - heeft brancheorganisatie Agrodis een extra inspanning geleverd om het kennisniveau van de adviseurs over geïntegreerde gewasbescherming te verhogen. Ook is gewerkt aan een betere doorstroom van kennis uit onderzoek en projecten via de adviseur naar de telers. Positieve resultaten zijn geboekt, maar het is afwachten of er een vervolg komt van het project.

Door de aanneming van de motie Koopmans eind 2005 kwamen twee instrumenten van het Convenant Duurzame Gewasbescherming voor verduurzaming van de gewasbescherming te vervallen: het logboek waarin telers afwijkingen van het gewasbeschermingsplan moesten regi-

streren en de verplicht te nemen teeltmaatregelen voor geïntegreerde gewasbescherming. Conno de Ruijter van Agrodis, de brancheorganisatie voor de gewasbeschermingsmiddelenhandel: "Onder de convenantpartners ontstond de discussie hoe geïntegreerde gewasbescherming dan wel extra te stimuleren is. Agrodis heeft toen de vinger opgestoken. Wij zagen mogelijkheden. De adviseurs van de gewasbeschermingsmiddelenhandel hebben een grote rol in de informatievoorziening aan telers. Telers vragen op dit moment nog te weinig naar kennis over geïntegreerde gewasbescherming. Mede daarom hebben de adviseurs relatief weinig ervaring met de methoden en technieken op dit terrein. We willen hun via dit project in ieder geval gericht informeren over die

nieuwe methoden zodat de adviseur klaar is om in te spelen op een stijgende vraag. Dan komt de doorstroming van nieuwe kennis uit onderzoek en projecten et cetera ook beter op gang.”

Twee peilers

Zo ontstond het Kennisproject Agrodیس met twee peilers: een kennissite met een e-mailattending en kennisbijeenkomsten voor de adviseurs van handelsbedrijven. De kennissite wordt gevuld door de bibliotheek van Wageningen UR met artikelen van een groot aantal kennisaanbieders. Om ervoor te zorgen dat adviseurs daadwerkelijk wat met de site doen, is gekozen voor een actieve benadering. Vijfhonderd adviseurs hebben een profiel ingevuld met gegevens over het terrein waarin ze werkzaam zijn. De Ruiter: “Daarmee kunnen we ze gericht attenderen op interessante nieuwe artikelen. Elke dinsdag krijgen ze een e-mailattending daarover. Op die dag wordt de site dan ook het meest geraadpleegd.” Ook al is het project vorig jaar geëindigd, de site en de e-mailattending werken nog steeds. “Agrodیس heeft de site tot op heden op eigen kosten in de lucht gehouden.”

De kennisbijeenkomsten werden georganiseerd per sector en voorbereid door een begeleidingscommissie van adviseurs. De Ruiter: “Zij selecteerden onderwerpen die voor de praktijk de meeste aandacht verdienden. Regelmatig betrof het een Good Practice van Telen met toekomst. Ook leverden waterschappen, de Algemene Inspectie Dienst (AID), onderzoekers van Wageningen UR en producenten van gewasbeschermingsmiddelen bijdragen aan de bijeenkomsten. De akkerbouw heeft jaarlijks twee bijeenkomsten gehad, de overige sectoren één. Jaarlijks bezochten zo ’n driehonderd adviseurs de kennisbijeenkomsten.”



De website van Agrodیس.

Aan vertrouwen werken

Voorafgaand aan het project heeft Agrodیس een flinke discussie gevoerd met de aangesloten distributeurs in gewasbeschermingsmiddelen. “Waarom willen jullie je mengen in kennisoverdracht?” werd gezegd. En: “Daar kunnen we als handelaren zelf voor zorgen en van advisering moet je geen eenheidsworst van maken.” “Dit is ook zeker niet de bedoeling van het kennisproject”, zegt De Ruijter, “en dat het niet gaat om kennisoverdracht die de concurrentiepositie beïnvloedt, maar om vrij beschikbare informatie die nodig is voor geïntegreerde gewasbescherming. Gaandeweg is het vertrouwen gegroeid en kregen we onze achterban mee om een kennisproject op te zetten. Bedrijven die aanvankelijk sceptisch waren, zien nu meestal de waarde van het snel kunnen screenen van informatie op de site. Sommigen vinden dat de informatie nu dubbel wordt aangereikt. Dat is deels zo, want sommige artikelen staan ook in de vakbladen. Maar je hebt niet altijd de beschikking over alle mogelijke bronnen of je ziet wel eens wat over het hoofd. Op de site is altijd alles terug te vinden.”

Evaluatie

In 2009 heeft het Centrum voor Landbouw en Milieu (CLM) het kennisproject geëvalueerd door interviews af te nemen bij telers, adviseurs en vertegenwoordigers van organisaties die actief zijn in de landbouw. Driekwart van de adviseurs gaf aan meer kennis over geïntegreerde gewasbescherming tot hun beschikking te hebben gekregen. Ruim dertig procent van de telers ziet dat adviseurs meer kennis over geïntegreerde gewasbescherming in hun advisering verwerken. “Dat zijn positieve signalen”, vindt De Ruijter. Maar het evaluatierapport bevat ook tips om het project te verbeteren. De Unie van Waterschappen bijvoorbeeld geeft het advies om monitoringsgegevens van de kwaliteit van het oppervlaktewater standaard via adviseurs aan telers te gaan verschaffen, zodat zij een goed beeld krijgen van de waterkwaliteit in hun omgeving. Het is een mooie basis voor een gesprek met de adviseur om te kijken of en hoeveel zij aan emissie bijdragen en welke maatregelen mogelijk zijn om emissies terug te dringen, vindt de Unie.

Focus op duurzaamheid

Uit de evaluatie komt ook het advies om meer aandacht te geven aan maatregelen die veel kunnen bijdragen aan een duurzamere gewasbescherming.

“Zet de Good Practices in de etalage, prijs ze aan, maak ze zichtbaar, zoals consumenten bijvoorbeeld in de supermarkt de gezondere producten kunnen herkennen aan het Ik Kies Bewust-logo”, zegt projectleider Frank Wijnands van Telen met toekomst. “Een labeling van duurzame instrumenten zoals de best en Good Practices van Telen met toekomst, is wenselijk en nuttig.”

De Ruijter reageert: “Ik ben er zeker een voorstander van om bij een vervolgproject belangrijke thema’s, zoals de Good Practices van Telen met toekomst en de resultaten van Schone bronnen, meer onder de aandacht te brengen. Maar daarmee lopen we als brancheorganisatie tegen de grenzen van onze mogelijkheden aan. In het begin hebben we ook wel gekeken naar mogelijke labeling van artikelen en het weren van bepaalde informatie, maar het is toch te lastig om één persoon het nieuws voor de gehele achterban te laten filteren.” Een ander aandachtspunt is dat de opgedane kennis van de adviseurs over geïntegreerde gewasbescherming nog geen garantie biedt op verandering in de advisering. Wat te denken van een borgingsysteem – certificering van adviseurs – om aan te tonen dat kennis over geïntegreerde gewasbescherming daadwerkelijk in de adviezen is verwerkt? De Ruijter geeft aan dat de branche al vele jaren werkt met een certificatieschema waarin de kwaliteit van een groot aantal zaken wordt gewaarborgd. “Wij staan dus positief ten opzichte van certificering maar wat in adviezen wordt verwerkt kun je niet waarborgen via certificering. We kunnen de distributeurs in gewasbeschermingsmiddelen wel wijzen op het belang om de aangeboden kennis op te nemen in de advisering. Bijvoorbeeld Good Practices aanbevelen als goede maatregel die zich al bewezen hebben in de praktijk. Veel meer kun-

nen we niet vragen, want anders gaan we richting het geven van standaardadviezen. Bedrijven willen zich blijven onderscheiden en eigen expertise inzetten. Een wijziging in de advisering moet je niet forceren maar creëren.”

“In het overbrengen van geïntegreerde gewasbescherming kunnen de adviseurs aangesloten bij Agrodix nog best wat steun krijgen”, vervolgt De Ruijter. “Het zou goed zijn als adviseurs niet de enige brenger van de ‘slechte boodschap’ zijn van milieubelasting door middelen. Meer kruisbestuiving met LTO is daarom wenselijk. Deze organisatie kan krachtig naar haar leden communiceren over de noodzaak van geïntegreerde gewasbescherming.”

Een mogelijk conflict ziet Wijnands voor de handelaren in het adviseren van strategieën die tot omzetsdaling leiden. In de glasteelten bieden veel adviseurs ook biologische bestrijding aan, waardoor daar zonder omzetsdaling wel meer te schuiven is. Veel zal afhangen van hoe de handel haar relatie met de klanten ziet en vormgeeft, denkt Wijnands.

Onzeker vervolg

Ondertussen is het de vraag of het vervolgproject er wel komt. Het ministerie van LNV voert bezuinigingen door. De Ruijter zou juist graag nog doorgaan om de website te verbeteren, het kennisaanbod te verbreden en het draagvlak bij de achterban te vergroten. “De site wordt veel geraadpleegd maar is nu nog gratis. In een vervolgproject willen we bestuderen hoe we de site op eigen benen kunnen laten staan.”