

# Bemesten met kalk blijft kansrijk

*Toepassing van schuimaarde onder druk door mestwetgeving*

Al jaren is het uitvoeren van de kalkbemesting een mooie herfst- en winteractiviteit voor loonbedrijven. Door de aanpassing van de mestwetgeving komen er nieuwe kansen. Zelfs een strooier die al lang in een hoek staat, kan daarvoor toereikend zijn.



Net als ruim 25 jaar geleden, toen de komst van een nieuwe kalkmeststof de markt voor het bekalken veranderde en nieuwe kansen bood aan loonwerkers, is het nu de veranderde regelgeving die in de markt voor het bekalken nieuwe kansen biedt. Het heeft alles te maken met de aanpassing van de mestwetgeving, waarbij de meststoffen uit schuimaarde nu meetellen voor de mestwetgeving. Het maakt de schuimaarde een concurrent van de dierlijke mest. Doordat in elke ton schuimaarde ook acht kilogram fosfaat zit, komt met tien ton schuimaarde ook de volledige hoeveelheid fosfaat mee die je per hectare mag geven. Dat zou niet zo erg zijn als met die fosfaat mee ook niet de nodige euro's kwamen. Dat betekent dat schuimaarde dubbel geld kost. Het gewone bedrag voor de meststof, maar ook een verlies aan plaatsingsruimte voor mest..

Jaap Gaastra merkt als directeur van Vitasol, importeur van Magkal en Vitakal, de groeiende belangstelling voor alternatieven voor schuimaarde. Vooral in de schuimaardegebieden als de Veenkoloniën en Groningen krijgt hij vragen van agra-

riërs die weer mogelijkheden zien voor zijn kalkmeststoffen. "Terwijl dat toch een echt schuimaardegebied was, juist omdat de boeren het niet zo breed hadden en schuimaarde een goedkoop product was voor de kalkbemesting. Nu de schuimaarde de ruimte voor mest wegneemt, zie je de houding veranderen. Diverse bedrijven hebben me al benaderd om toch weer eens over de mogelijkheden te spreken."

## **Beperkte voorlichting**

Gaastra werkt als importeur met vier regiodealers die in de gebieden de afnemers - vooral cumelabedrijven - beleveren. Daar zit de sterkte, maar ook de zwakte van zijn systeem, vindt hij. "Het voordeel is dat wij in veel gebieden een vertegenwoordiger hebben die de kalk op voorraad heeft en direct kan leveren. Het nadeel is de beperkte voorlichting. Helaas besteden veel loonbedrijven daar te weinig aandacht aan. Met een beetje meer initiatief richting de grondgebruiker zouden ze hun omzet zeker kunnen vergroten." Een van de regiodealers is Agrikal van Karel Gesthuizen. Hij kreeg 25 jaar geleden van loonbedrijf Wanders in Groesbeek

de vraag of kalkstrooien niet iets voor hem zou zijn. Hij had in Loonbedrijf wat gelezen over een nieuwe kalkmeststof waar nieuwe dealers voor werden gezocht en wist hoe lastig het soms was om toentertijd aan de Dolokal te komen. "Dat had destijds een monopolie en dan weet je wat er gebeurt. De markt is zo inflexibel als het maar zijn kan", aldus Gesthuizen. Hij zag er als Tebbe-importeur wel wat in en besloot naast LMC Gennep, zijn mechanisatiebedrijf, een nieuw bedrijf op te zetten. Met succes, want in de afgelopen jaren heeft hij naast 157 Tebbe-strooiers ook nog honderden universeel strooiers verkocht voor het kalkstrooien. Het was een mooie combinatie, want met de strooiers kon hij zijn klanten ook het dealerschap aanbieden. Inmiddels heeft Gesthuizen LMC Gennep verkocht, maar blijft hij met Agrikal actief. Afgelopen maand vierde hij zelfs samen met zijn vaste dealers het 25-jarig bestaan. Die gelegenheid werd gelijk benut om de dealers ook weer eens te wijzen op het nut van bekalken en daar actief in op te treden richting klanten. "Het is toch mooie omzet die je in de winter en het voorjaar kunt maken. Het is alleen jammer dat dit najaar zo nat is dat het bijna onmogelijk is om een kalkbemesting uit te voeren."

### Ruimte op veen- en dalgronden

Via Agrikal in het zuiden, Zijderlaan in het westen, Agrowin in het Oosten en Vitasol zelf in het Noorden is al een mooi dekend netwerk opgebouwd. Daarbij wordt per regio de markt ook wat verdeeld. "Het is niet interessant om in één gemeente vier bedrijven te hebben die bekalken. Dat geeft geen meerwaarde", weet ook Gesthuizen. In andere gebieden, zoals de zand- en dalgronden in het oosten en in de Veenkoloniën, biedt de markt nog wel kansen, meent Gaastra. "Vroeger waren het er meer, maar door de opkomst van de schuimaarde zijn er daar veel loonwerkers mee gestopt. Nu merk ik dat die mensen nog eens achter in de schuur kijken en daar de oude strooier zien staan. Als ze dan wat hebben gehoord over de problemen met schuimaarde willen ze nog wel eens de telefoon pakken. Daar zijn zeker kansen. En ze kunnen snel aan de slag, want die oude strooier voldoet nog steeds."

Een ander voordeel van het uitvoeren van bekalken is volgens Gaastra dat het altijd blijft. "Wil je in Nederland de zuurgraad van de grond op peil houden, dan moet je regelmatig bekalken. Gemiddeld is er eens per vier jaar toch wel drie tot vier ton Magkal per hectare nodig. Dat zie je ook, veel bedrijven komen jaarlijks terug bij de klanten. Al is het nog onvoldoende, want op heel veel percelen is de kalktoestand te laag."

Het jaarlijks terugkomen en dan voor vier jaar bekalken, maakt het werk wel wat conjunctuurgevoelig. Zeker in jaren met slechte prijzen merkt Gaastra dat een bekalking wordt uitgesteld. "Ten onrechte, waarschuwt hij. "Een te lage pH-waarde zie je namelijk direct terug in de gewassen. Dat kost opbrengst of kwaliteit. Dat is ook het voordeel voor onze handel. Bij ons geldt: wat in het vat zit, verzuurt niet. Boeren kunnen het wel een keer uitstellen, maar het moet toch een keer gebeuren. Dus die omzet komt er altijd wel."

Tekst & foto's: **Toon van der Stok**



◀ Deze Tebbe universeel rooier is in grote getale verkocht. Tebbe maakt ze niet meer, maar de Bruns is een goede opvolger met ook een koppeling van de bodemketting aan de wielen.

### 25 jaar trouwe dienst

Een van de bedrijven die al 25 jaar actief is in de kalk is Van Lin in het Limburgse Afferden. Jaarlijks bekalkt hij tussen de 200 en 300 hectare. Van Lin is een echte actieve dealer. Hij overlegt veel met boeren over de resultaten op hun bedrijf. Daarbij kijkt hij niet alleen naar de bodem, John vraagt bij al zijn klanten ook om de resultaten van gras- en maïskuilen. "Op die manier kunnen we kijken of we het goed hebben gedaan en waar het beter kan. In de maïs weten we gelijk of de rassen doen wat ze beloven of dat de praktijk anders uitpakt."

Om tot topresultaten te komen, vraagt hij bedrijven ook altijd om het grondonderzoek. "Dan kunnen we gelijk zien of het nodig is om te bekalken. En je kunt het de bedrijven dan ook direct laten zien", vertelt hij. Behalve naar kalk kijkt ook naar andere voedingsstoffen. Zo bevat Magkal ook magnesium en is het met een prijs van 13 cent per kg zeer voordelig. "Magnesium zit van nature in Magkal, maar als blijkt dat er voldoende magnesium is, kunnen we Vitakal adviseren. Deze kalk heeft bijna dezelfde werking als Magkal, maar bevat nauwelijks magnesium. De praktijk wijst echter uit dat dit zelden voorkomt."

Van Lin werkt al 25 jaar met dezelfde strooier. Deze past daarmee in het rijtje machines dat slechts langzaam verouderd en waar je in de loop van de jaren enorm veel werk mee doet. Ook deze strooier moet inmiddels al meer dan 17.000 ton kalk hebben gestrooid. Daarmee is het in elk geval een apparaat dat omzet brengt, omdat de loonwerker per ton ongeveer € 25,- verdient. Daarvoor moet hij dan wel zorgen voor een trekker, een strooier en chauffeur. Zeker als een strooier lang mee gaat, zoals deze Tebbe, is het voor het bedrijf de moeite, vindt Van Lin. "Dat is het voordeel bij kalkstrooien. De machine lijdt er niet onder. Bij gewone meststoffen moet je hem dagelijks schoonmaken. Een kalkstrooier vraagt alleen het noodzakelijke onderhoud. Dat wil zeggen: zorgen dat je verdeelschijven goed zijn, op tijd smeren en de bodemketting bijhouden."

