



Bindels in Business

Hoofdgroenkeeper gaat meststoffen verkopen

Een heel ander geluid over 'carrière' geeft John Bindels (45). Hij is hoofdgroenkeeper op het Rijk van Nijmegen. Hij ziet zichzelf dit vak niet nog eens 22 jaar uitoefenen en hij kiest weer voor zelfstandigheid. Zeven jaar geleden was hij nog bedrijfsleider op een potplantenbedrijf, en daarvoor runde hij het ouderlijk bedrijf in de champignonteelt. John heeft het plan opgevat zich weer te verzelfstandigen en Het Rijk geeft hem daartoe de gelegenheid.

Auteur: Broer de Boer

Even voor de duidelijkheid John Bindels is nog steeds fulltime hoofdgroenkeeper, maar tegenwoordig verkoopt hij ook meststoffen en groeiversterkers. Zijn verzelfstandigingsavontuur speelt zich vooral in de avonduren af; in zijn vrije tijd dus. John: 'En de afgelopen herfst- en winterperiode heb ik tijd in mijn bedrijf Green Champ kunnen investeren. Ik combineer mijn baan met de verkoop van en advisering betreffende meststoffen voor golfbanen.' De meststoffen die hij levert, zijn afkomstig van het Engelse bedrijf Indigrow, dat thans de markt in het VK, Duitsland, België en Scandinavië met meststoffen bedient. Volgens John zag niemand van de gevestigde orde in Nederland er iets in om de producten van dit bedrijf in het assortiment meststoffen op te nemen. 'Ik zag er een buitenkansje in, want dit Engelse bedrijf probeert met deze meststoffen voet aan de grond te krijgen op de Nederlandse markt. En ik vind het een uitdaging om daaraan mee te werken. Het leverantieprogramma van Indigrow betreft zowel vloeibare,

organische als lang- en kortwerkende anorganische meststoffen.'

Eindstation

John kiest niet voor een verandering omdat hij het werken beu is bij Het Rijk. 'Nee', zegt hij. 'Ik ben nu 45, wil ik nog iets voor mezelf op poten zetten moet je niet wachten dat je de 50 gepasseerd bent. Qua functie zal het eindstation binnen het Rijk, zoals de structuur nu is, bereikt zijn. Gezien mijn gezinssamenstelling en de binding met mijn woonomgeving is verhuizen omwille van een verdere carrière in de greenkeeping of in het coursemanagement geen optie. Maar ik heb wel zin in avontuur en het oplossen van problemen. De sjeu van een klein, bij de klanten betrokken bedrijf maakt dat mogelijk.'

Zere plekken

'Ik lever dus niet alleen meststoffen van Indigrow', vervolgt John, 'maar ik voorzie mijn klanten ook van een bemestingsadvies. Dat

'Meststoffenproducent Indigrow probeert voet aan de grond te krijgen in Nederland'

doe ik op basis van grondmonsters die ik laat nemen en analyseren. Ik zorg vervolgens dat er een gedegen bemestingsplan op tafel komt. Na overleg met en het akkoord van de verantwoordelijken op de golfbaan lever ik zelf de meststoffen af en blijf ik me nadien ook op de hoogte stellen van de ontwikkelingen van de grasmat op de golfbaan. Ik wil dicht bij het product blijven dat ik adviseer en lever.' John is tot deze aanpak gekomen, omdat hij vanuit zijn eigen functie de betrokkenheid van de leveranciers wel eens als een tekortkoming ziet. Hij zegt dan ook: 'Greenkeepers zouden ook veel kritischer moeten omgaan met de adviezen die ze krijgen om een bepaald product te gebruiken. Men volgt die



John Bindels gaat zijn kennis van meststoffen, onder meer opgedaan in de champignonsteelt en op de golfbaan, benutten bij de verkoop van Indigrow-meststoffen.

adviezen soms zo lijdzaam op.' En er is nog een zere plek waar John de vinger op legt: 'Heel veel hoveniers, maar ook greenkeepers, rekenen vaak met het aantal zakken of pallets dat men gaat afnemen en niet met de prijs van de aangevoerde hoeveelheid N-P-K in de producten. Daaraan zouden greenkeepers veel meer aandacht moeten besteden.'

'Men volgt adviezen soms zo lijdzaam op'

Kennisuitbreiding

Wat maakt John uniek ten opzichte van zijn concullega 's? Het klinkt bescheiden zoals John het zegt, maar het gaat vooral om de kennis! De ouderlijke champignonkwekerij die John runde, fungeerde namelijk als testbedrijf voor Nutreco. John: 'In de loop der tijd zijn er tientallen en waarschijnlijk meer dan 100 meststoffen beproefd voor de teeltverbetering van onze champignons. Ik had een belangrijk aandeel bij het testen van diverse meststoffen in deze teelt. Dat geeft me qua kennis van meststoffen en de werking ervan een behoorlijke voorsprong op mijn collega's. Ik heb natuurlijk ook op de golfbaan de afgelopen jaren niet stilgezeten. Ik heb mijn kennis omtrent de meststoffen die we daar gebruiken de afgelopen zeven jaren behoorlijk uitgebreid. De producten van Indigrow die ik

lever, zijn in grote lijnen exact dezelfde producten als die de concurrentie levert.' Maar goed gekopieerd is beter dan slecht zelf bedacht. John zegt goed te kijken hoe sommige bedrijven in de meststoffenbranche groot zijn geworden, door in een vroegtijdig stadium kenbaar te maken aan afnemers wat hij heeft en wat hij kan. Daarmee hoopt hij zijn slag te kunnen slaan. Voorlopig richt John zijn verkoopactiviteiten op zuidelijk Nederland: 'Vooral meststoffen dus. Wil men echter adviezen op andere terreinen van golfbaanonderhoud, dan ga ik daar graag op in.'

Biomass Sugar

Sinds kort is Johns bedrijf Green Champ ook gemachtigd om het product Biomass Sugar te verkopen op golfbanen in Noord-, Oost- en Zuid-Nederland. Enkele golfbanen hebben hiermee in het verleden al ervaring opgedaan. Volgens John wordt het momenteel toegepast op The Dutch, De Noordwijkse en de Kennemer en hij spreekt met overtuiging over de gunstige effecten van dit biologische product: 'Op sportvelden kan ik voorbeelden noemen van goede ervaringen in de strijd tegen aaltjes, maar ook tegen de 'iets grotere aaltjes', zoals ik de engerlingen betitel. Het belangrijkste is dat het product als een groei-stimulator werkt. Op de golfbaan bij Hattem is dit product in beproeving en op het Rijk van Nijmegen gaan we komend jaar hiermee ook een proef uitvoeren.' In 2008 schreven we in dit

vakblad al over de ervaringen met dit product op de Eindhovense, de Oosterhoutse en de Noordwijkse golfbaan. We noteerden vier jaar geleden nog de nodige vraagtekens bij de werking bij hoofdgreenkeepers Moonen, Van Alphen en Spruit. Ondernemer John Bindels reageert hierop: 'Het product is niet meer kleverig en ook het toepassingsadvies is veranderd. Werd vroeger geadviseerd het product zesmaal te sproeien en te regenen, tegenwoordig is een behandeling in voor- en najaar voldoende om tot het gewenste effect te komen. De laatste toediening is vooral gericht op de afharding van de grasplant.'

Losmaken

John Bindels kan nog geen definitieve datum noemen waarop hij zich helemaal los zal maken van Het Rijk. 'Maar ik spreek daar heel open over met het management van Het Rijk. De eerstvolgende stap is gezamenlijk het moment bepalen waarop ik in deeltijd ga werken bij Het Rijk van Nijmegen.'



Tweet en stuur door!

Scan of ga naar:

<http://www.greenkeeper.nl/artikel.asp?id=9-3946>

Biomass Sugar is voornamelijk vervaardigd uit zuivere suikers, afkomstig uit suikerriet en bevat hoofd- en sporenelementen. Het product stimuleert de wortelgroei van het gewas en verhoogt het actieve bodemleven. Hierdoor krijg je een hogere koolstof-stikstofverhouding in de bodem en dat bevordert het leefklimaat voor micro-organismen. Biomass Sugar verhoogt de bodemweerbaarheid, waardoor de druk van bodemgebonden ziekten en plagen kan afnemen. Hierdoor ontstaat er een actievere wortelgroei, wat de opname van voedingsstoffen en water bevordert. Uit onderzoek van PPO, Innoventis, HLB en Wageningen UR blijkt dat Biomass Sugar een onderdrukkende werking heeft op aaltjes en schimmels.