

| Werkgever: Handelsonderneming Vlamings BV |

| Standplaats: De Mortel (NB) |

| Functie: technisch-commercieel adviseur |

| Datum: 25 september 2014 |



Huib van der Velden (34) voelt zich in de landbouwsector als een vis in het water. Hij adviseert akkerbouwers over zaaizaad, meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen. Vooral het contact met de klant spreekt hem aan. „Ik houd wel van een beetje reuring om mij heen.“

Bureauwerk

8.00 uur - Huib van der Velden controleert zijn e-mail en maakt de planning van de dag op. „Daar ben ik gemiddeld anderhalf uur per dag mee bezig“, zegt hij. Daarna gaat hij klanten bezoeken, waarbij zijn hoofdtaak op advisering ligt. „Ik heb geen 9-tot-5-mentaliteit, ik kan mijn tijd zelf indelen. In het voorjaar maak ik lange dagen, dan is er veel advieswerk te doen. In de winter kijken we vooruit naar het volgende seizoen: welke nieuwe rassen en middelen komen er aan en waar zitten de verbeterpunten in de advisering. Verder verzorgen we lezingen en staan we op beurzen. Dat vind ik ook een belangrijk onderdeel van mijn werk.“

De Peel vinden we percelen waar 40 procent van de aardappelen zijn verzopen. Als je dan vijf telers bezoekt en je moet steeds een slechtnieuwsbericht brengen, ga je 's avonds wel eens moedeloos naar huis.“

Larven in bloemkool

12.30 uur - Huib rijdt naar groenteteler Frank van der Burgt in Gemert. Daar vindt een inspectie plaats in de bloemkool en de prei. „Dat is een van mijn kerntaken“, zegt hij. In de bloemkool constateert de adviseur larven van de koolvlieg, die de wortels van het gewas aanvreten. „Ze hebben goed gegeten, maar dat mag eigenlijk niet gebeuren“, vindt Huib. „Het zaad is behandeld met een insecticide en bij het planten is het gewasbeschermingsmiddel Tracer gespoten.“ Van der Burgt heeft de larven nog niet gezien. „Ik had het gevoel dat het knolvoet was“, zegt hij.

Cichorei bekijken

9.30 uur - Huib stapt in zijn auto om klanten te bezoeken. Soms zijn dat er tien op een dag, soms maar twee. De rit gaat naar Van Gog Agri Service in Liessel, waar 100 hectare cichorei staat. Samen met oom Jan en neef Noud van Gog wordt een perceel van 12,5 hectare cichorei van het ras Chrysolite bekeken. „Het gewas staat er prima bij“, vindt de adviseur. Hij constateert wel de schimmelziekte bladvuur op het blad van het gewas. „Dat kan opbrengst kosten, maar als je deze cichorei ziet, hoef je daar niet bang voor te zijn.“ Ook Jan en Noud zijn erg tevreden. „De cichorei is op dit perceel 100 procent gelukkig. Vooral de toelating van het nieuwe middel Bonalan is een welkome aanvulling op de cichoreiteelt“, stelt Noud.

Advies in prei

13.30 uur - Frank van der Burgt heeft een perceel van 2,5 hectare prei, waar hij ook graag met Huib doorheen wil lopen. De prei staat er op zich goed bij, maar Huib ziet al snel tripsaantastingen op het gewas zitten en bladeren die zijn aangetast door Alternaria. Van der Burgt vertelt dat hij de herfstprei vanwege de slechte prijzen voor de industrie wil verkopen. „De prei wordt dan kort gemalen en gedroogd, voor in bijvoorbeeld zakjes nasikruiden. Dat levert mij 5 cent per kilo minder op dan wanneer ik de groente op de veiling verkoop. Maar ik heb minder schoonmaakkosten, waardoor het verlies beperkt blijft. Het is kiezen tussen twee kwaden.“

Moedeloos

11.00 uur - De volgende klant is aardappelteler Peter van den Heuvel uit Odiliapeel, die een perceel van 3 hectare aardappelen aan het oogsten is in Erp. Het rooien gaat goed, het weer werkt mee en de consumptieaardappelen zijn van prima kwaliteit, constateren de twee, terwijl Huib een rondje meerijdt. „Ik zie de aardappelen elke week, dan is het goed dat er iemand met je mee kijkt“, vindt Peter. Huib: „In het voorjaar let ik vooral op onkruiddruk en vervolgens op insecten, ziektes, bemesting en beregening. Nu kijken we voornamelijk naar de oogstwerkzaamheden en adviseren we over groenbemesters.“ Volgens de adviseur is 2014 een slecht aardappeljaar. „We hadden al vroeg Phytophthora in de aardappelen, gevolgd door veel regen en slechte prijzen. In

Netwerken

15.00 uur - Aan het einde van zijn werkdag bezoekt Huib van der Velden de maïsdemo van Handelsonderneming Vlamings, waar zo'n 130 belangstellenden op afkomen. „Ik heb niet zoveel klanten met maïs, maar ik vind het wel interessant om op de demodag aanwezig te zijn. Je spreekt je klanten, netwerken is erg belangrijk in dit werk. Met zo'n evenement presenteer je je bedrijf en zet je het op een positieve manier in de kijker. Dat is belangrijk voor Vlamings als onderneming, maar ook voor de agrarische sector in het algemeen.“ ■



Relatiebeheer met Huub van der Velden

