

De belangstelling voor de bodem neemt snel toe in de bloembollensector. Om die reden startte BloembollenVisie een tweede serie artikelen over dit onderwerp. In deze vijfde aflevering Gerard Top, directeur van Van Gent van der Meer Nuyens, over het groeiend belang van producten die de bodemkwaliteit bevorderen.

Tekst: Arie Dwarswaard
Fotografie: René Faas

Als ergens zichtbaar wordt dat bloembollentelers meer interesse hebben in producten die de bodemkwaliteit bevorderen, dan is het wel bij Van Gent van der Meer Nuyens, kortweg GMN. Het bedrijf, ontstaan uit fusies in 2000 (Van Gent en Van der Meer) en 2009 (Nuyens), 'doet' steeds meer in deze groep producten. Van oudsher waren gewasbeschermingsmiddelen enerzijds en kunstmest anderzijds de twee stevige poten waarop de fundamente rusten van de drie oorspronkelijke bedrijven. Inmiddels zijn ze gefuseerd, werken er 33 medewerkers en beschikt het bedrijf over vijf vestigingen in de belangrijkste teeltgebieden. Naast bloembollen is GMN ook actief in de akkerbouw, vollegrondsgroentes, fruit en openbaar groen. Binnen GMN brengt anno 2014 de groep producten die de bodemkwaliteit bevordert een substantieel deel van de omzet in, stelt directeur Gerard Top van GMN vast. "En dat aandeel groeit nog elk jaar."

WISSELWERKING

Deze ontwikkeling is goed verklaarbaar, stelt Gerard Top. "Wij begeleiden de teler en zijn teelt. Telers streven naar meer productie en een hoger rendement, maar snappen ook heel goed dat de bodem niet onuitputtelijk is. Binnen ons bedrijf gaat het niet alleen om chemie, maar om het gehele teeltsysteem. Om die reden hebben we als centraal thema in ons bedrijf de slogan 'Werken aan een weerbaar teeltsysteem' geïntroduceerd. Dat beslaat in feite alle facetten van de bedrijfsvoering, wat je ook teelt en op welke grond je ook zit."

Zoals met elke verandering signaleert Top ook hier koplopers en peloton. "Een aantal ondernemers is erg in alles wat er op dat terrein gebeurt geïnteresseerd. Een ander deel is wat meer afwachtend, maar volgt het wel. Datzelfde zien we ook bij onze medewerkers. Een aantal is heel gedreven en wil alles weten over weerbare teeltsystemen."

PROEFTUIN

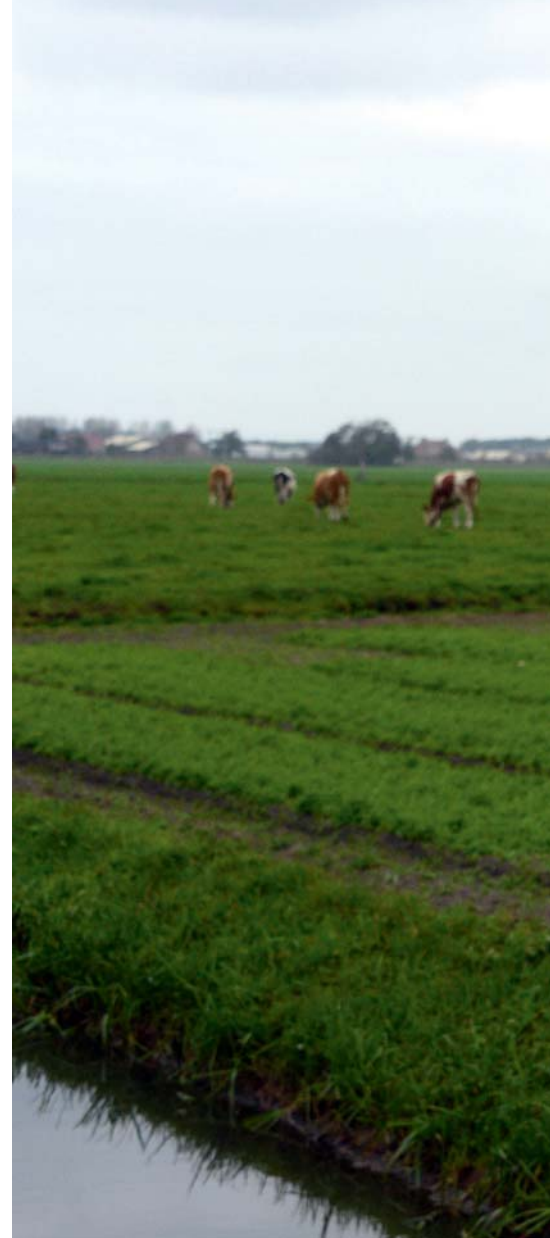
In een wereld waarin chemische zekerheden wegvallen (metam-natrium, Actellic, formaline) dienen zich regelmatig bedrijven en perso-

nen aan die de ultieme oplossing beweren te hebben. Een bedrijf als GMN is dan een voor de hand liggende partij om die oplossing te laten verkopen. Maar zo werkt het niet, maakt Gerard Top duidelijk. "Wij willen alleen die producten verkopen waar bij voorkeur al de nodige onderzoeksresultaten van beschikbaar zijn, en van producenten die een gedegen afdeling onderzoek en ontwikkeling hebben."

.....
'Telers streven naar meer productie en een hoger rendement, maar snappen ook heel goed dat de bodem niet onuitputtelijk is'
.....

Juist bij een opengrondsteelt als bloembollen is dat niet altijd gemakkelijk. Er zijn nogal wat variabelen die de werking van meststoffen en bodemverbetersaars beïnvloeden: is het een warm of een koud voorjaar, valt er veel of weinig regen, om er maar twee te noemen. Bij chemische gewasbeschermingsmiddelen weet je dat het rendement honderd procent is, maar bij veel van de producten die de bodemweerbaarheid en het bodemleven beïnvloeden weet je dat veel minder zeker. Wat dat betreft is de bodem nog steeds een black box, ook al weten we wel veel meer dan pakweg tien jaar geleden."

Als GMN met een nieuw product aan de slag wil gaan, dan bouwt het bedrijf heel vaak nog een tussenstap in: eigen onderzoek. "We hebben met Innoventis een prima proeftuin, waar we zelf veel onderzoek uitvoeren. De teelt van bloembollen is nu eenmaal een kapitaalsintensieve teelt, waarbij je de ondernemer niet onaanvaardbaar veel risico's kunt laten nemen. Tegelijkertijd is dit een groeiende markt waar ondernemers steeds meer van willen weten. De inzet van nieuwe producten betekent het nemen van risico's. Vandaar dat we op onze proeftuin proeven aanleggen. Ook vragen we ondernemers om mee te werken aan een proef op het eigen bedrijf. Omdat we de proeftuin hebben, komen telers ook steeds meer kijken.



'De omzet van producten die de bodemweerbaarheid bevordert'

'Werken aan

Daar liggen echt niet alleen maar vuurproeven, maar ook testen met bijvoorbeeld allerlei groenbesters."

DRONE

De groep producten die GMN voert als het gaat om weerbare teeltsystemen telt inmiddels een flink aantal producten van B!oFeed, onderdeel van Koppert uit Berkel en Rodenrijs, koploper in de biologische bestrijding van ziekten in plagen in kasteelten als tomaat en paprika. Centraal bij deze producten staat zee-wierextract. "Voor veel telers was het echt de vraag wat zee-wierextract in de bodem voor effect heeft. De elementen N, P en K snappen ze, maar dit is zo anders. Biostimulatoren zijn het, maar hoe werkt dat dan? Zeker in open teelten is het echt een uitdaging om dat uit te proberen. Dat vraagt lef van de teler en een brede kennis van onze medewerkers."



d bevorderen neemt elk jaar nog toe', aldus directeur Gerard Top van GMN

n een weerbaar teeltsysteem'

Met het sterk inperken van de mogelijkheden om metam-natrium toe te passen, neemt de vraag naar alternatieven snel toe. Voor GMN reden om samen te werken met Loonbedrijf Hoogland in een project waarbij biofumigatie centraal staat. Daarbij is het idee dat ondergewerkte organische stof bij de omzetting naar andere producten gassen produceren die met name aaltjes doden. Met deze proef gaan GMN en Hoogland beoordelen welke effecten de zes verschillende groenbemesters hebben op de aaltjespopulaties.

De mestwetgeving maakt het noodzakelijk dat ondernemers een hoger rendement halen uit de meststoffen die ze toedienen, waaronder fosfaat. Leverancier DCM ontwikkelde hiervoor het product Vivifos, dat de opname van fosfaat door de plant helpt te verbeteren. Ook is GMN actief als het gaat om de bodemgebonden ziekte Pythium. Vooral in de teelt

van hyacinten kan Pythium voor een flinke opbrengstderving zorgen. "Voor ons reden om een Pythiumplatform op te richten, waarin acht telers zitten die bereid zijn om hun kennis te delen. Want wie kennis deelt, vermenigvuldigt het. Onderdeel van de activiteiten is een proef waarbij we nagaan welk effect verschillende soorten compost heeft op het al dan niet optreden van Pythium. Staand in het veld is niet altijd even goed te zien of er sprake is van een effect. Met een drone kun je dat wel goed zien. Voor ons reden om zo'n drone aan te schaffen. Dat is de meerwaarde van ons bedrijf. Inmiddels zijn de eerste analyses gemaakt."

CHEMIE BLIJFT

Werken aan een weerbaar teeltsysteem is een mooie slogan. Tegelijkertijd maakt Gerard Top ook duidelijk dat het helemaal zonder chemie vooralsnog niet kan, althans niet in de bloem-

bollenteelt. "Ook als je als teler werkt aan een weerbaar teeltsysteem dan houdt chemie zijn rol. De teler zal de mogelijkheid moeten houden om in bepaalde gevallen toch een correctie aan te brengen. Het is wat dat betreft niet veel anders dan bij de mens. Via voedsel is er veel te doen aan zijn gezondheid, maar soms is dat toch niet voldoende."

Directeur Gerard Top verwacht dat de belangstelling voor bodemkwaliteit en -weerbaarheid nog verder zal toenemen in de bloembollensector. En GMN zal daarin niet passief volgend zijn. "Wij stellen de klant centraal in zijn teelt. Hij is de bestuurder en daarmee willen wij hem graag helpen. Wat we zien is dat veel telers minder chemie willen inzetten. Op die ontwikkeling anticiperen wij. Om die reden zijn innovatie en ontwikkeling echt een onderdeel van ons bedrijf."