



Nieuw zaad in een overvolle voor Scotts: 's Wereld grootste in een debutantenrol op Nederlandse graszaadmarkt

Nederland is het land van tulpen, klompen en molens. Maar als het over gras en graszaadteelt gaat ook het land van Barenbrug, Vanderhave, Mommersteeg, Zelder, Cebeco en Engelen. Kortom een land met een ijzersterke traditie op het gebied van gras en graszaadproductie. Als je in zo'n land als absolute nieuwkomer voet aan de grond wilt krijgen, ben je of heel zeker van je positie of zit er ergens een steekje los. Vakblad Greenkeeper vraagt het Sander Selten. Selten is sinds kort bij multinational Scotts verantwoordelijk voor de plannen op de Nederlandse markt op gebied van graszaadverkoop.

Auteur: Hein van Iersel

De Nederlandse markt voor graszaad krimpt al een aantal jaren. Dat ligt niet zozeer aan het aantal kilo's die huiseigenaren, greenkeepers en fieldmanagers over hun velden en gazons uitstrooien, maar veeleer door een krimpende agrarische markt. Op sportvelden en golfbanen werd de laatste jaren nog een bescheiden plus gescoord in het aantal kilo's. Het explosief stijgende aantal kunstgrasvelden wordt klaarblijkelijk nog steeds gecompenseerd door intensiever onderhoud en vooral door meer kilo's zaad per hectare.

Het bovenstaande is grofweg de markt waarin Scotts zijn plannen heeft gepresenteerd. Scotts is in haar thuismarkt Amerika één van de grootste aanbieders en heeft via een aantal samenwerkingen met universiteiten en private onderzoeksinstituten een indrukwekkend portfolio grasrassen tot haar beschikking. Voor de golfmarkt zijn dit de beroemde Penn witstruisrassen. Dit zijn rassen die werden ontwikkeld op de wereldberoemde Penn State universiteit. Voorbeelden daarvan: Penn A4 en Penncross. Scotts heeft door een samenwerking

met Turf Seed de exclusieve verkooprechten van deze rassen voor Europa.

Roots in gras

Op dit moment is Scotts in Nederland vooral bekend als producent van meststoffen voor golf, sportvelden en niches in de landbouw. Toch liggen de roots van Scotts klaarblijkelijk in het gras. De oude Orlando McLean Scotts begon in 1868 zijn bedrijf met het schonen van graszaad. Pas later startte het bedrijf in meststoffen en bestrijdingsmiddelen.

'visuele aantrekkelijkheid' en 'zouttolerantie'. Als je de bovenstaande pictogrammen naast elkaar zet, zie je al wat de marketingdoelstellingen van Scotts zijn. Het bedrijf heeft ook voor de standaard toepassingen rassen op de plank liggen, maar wil zich vooral met bijzondere rassen op de kaart zetten. Sander Selten: "Dat geldt ook voor Nederland. Voor ons heeft het weinig zin om met een standaard Engels raagrass op de markt te komen. Wij zoeken liever naar exclusieve grassen met zeer bijzondere toepassingen. Voorbeeld daarvan is het hybride veldbeemdgras Thermal blue. Dit is een kruising tussen het standaard veldbeemd *Poa pratensis* dat wij allemaal kennen en *Poa arachnifera*, ofwel Texas Blue Grass." De voordelen van dit gras zouden volgens Scotts bestaan uit een betere tolerantie tegen hitte en droogte en een snellere kieming dan standaard veldbeemd. Een tweede nichegras is een glyfosaat-resistent Engels raagrass. Volgens Selten zou dit met name interessant zijn voor de graszodenmarkt. Selten erkent dat ook bedrijven als Barenburg glyfosaat-resistente grassen hebben ontwikkeld maar volgens hem is Scotts er het verste mee om deze variëteiten ook daadwerkelijk op de markt brengen.

"Je bent heel zeker van je positie of zit er ergens een steekje los?"

Amerika

Tachtig procent van de rassen die Scotts kweekt en verkoopt zijn afkomstig uit Amerika. Op mijn opmerking dat deze rassen voor ons niet interessant zijn door het andere klimaat, maar met name ook door de sterke nadruk op een diep donkergroene kleur die Amerikaanse greenkeepers en sportveldbeheerders mooi lijken te vinden zegt Selten. "Dat valt dus heel erg mee. Ook in Europa wordt TV-golf en TV-voetbal steeds belangrijker. En een diep donkere kleur toont vooral in een stadion een mooi plaatje. Dat is perfect voor TV. Verder zijn niet alle Amerikaanse rassen diep donkergroen. Er zijn ook lichtere rassen, waarbij het onderscheid tussen straatgras en Engels raagrass minder uitgesproken is.

Grasgids

In 2006 is Scotts op de Europese markt gekomen met in de eerste jaren vooral de nadruk op de Zuid-Europese landen als Italië en Spanje.

De nadruk lag daarbij vooral op de Penn witstruisgrassen en nichegrassen als Seashore Paspalum. Later hebben ze hun markt verbreed met Engeland en Ierland, Frankrijk en Oost-Europa. In 2010 moet de aanval ingezet worden op Nederland en België.

Betekent dit dat Scotts per 2010 deel gaat nemen aan het gemeenschappelijk onderzoek van de Nederlandse kweekbedrijven dat jaarlijks resulteert in de Grasgids? Selten: "Dat weten we nog niet. Deelnemen aan de grasgids heeft voor ons als voordeel dat wij mee kunnen doen aan bestekken waar SV7-mengsels gevraagd worden." Volgens Selten is al jaren de trend waar te nemen dat de markt van de SV7-mengsels jaar op jaar licht afneemt en dat er steeds meer mengsels worden samengesteld met rassen die niet in de officiële Grasgids staan. Het commerciële belang van Scotts om deel te nemen aan het gemeenschappelijk onderzoek is daarom volgens Selten beperkt. Hij doelt hier op de regel dat een officieel SV7-mengsel alleen mag bestaan uit rassen die in de Grasgids zijn opgenomen en officieel worden getest.

In Amerika presenteert Scotts zich voornamelijk als een *one stop shop supplier*. Vanuit één merk wordt alles geleverd wat nodig is voor het beheer van golfbanen en sportvelden. Scotts heeft dit verbeeld onder de naam I-Turf. Waarbij de I staat voor integratie tussen de verschillende hulpmiddelen voor gezond gras. Dit zijn volgens Scotts onder andere: graszaad, meststoffen, plant growth regulators, serviceproducten en als laatste de kennis die Scotts als organisatie in kan brengen via dealers en productspecialisten. Specifiek

"Er bestaat al jaren een dalende trend in het gebruik van SV7-mengsels"

voor gras heeft Scotts een aantal pictogrammen ontwikkeld, die de karakteristieken van de rassen aangeven. Dit zijn bijvoorbeeld 'langzame groei',

I Turf Concept

I Turf concept is de benaming voor de paraplu-aanpak die Scotts kent om greenkeepers en sportveldbeheerders succesvol te ondersteunen. Het I Turf Concept bestaat uit het totale Scotts productengamma met onder andere graszaden, meststoffen, serviceproducten bestrijdingsmiddelen en Plant Growth Regulators. Hierbij is ook advies geïntegreerd en een uitgebreid programma van praktijkproeven in verschillende klimaatzones.