

Norbert Huveneers, voorzitter kunstmestbranche

# 'Kunstmest hoort bij duurzame landbouw'

De Minerale Meststoffen Federatie (MMF) is de belangenorganisatie van de kunstmestbedrijfstaking. De aangesloten producenten, importeurs en groothandelaren zijn samen goed voor 95 procent van de omzet in Nederland. Hoewel de afzet daalt, blijft de rol van kunstmest onverminderd groot, verzekert voorzitter Norbert Huveneers, tevens verkoopleider bij kunstmestfabrikant OCI-Agro.

## 1 Wat is momenteel een belangrijk thema voor de MMF?

„Veel van wat we doen, houdt verband met de mineralenwetgeving. Op het ogenblik is dat de uitwerking van de vijfde nitraatrichtlijn. We zijn onder andere een klankbord voor de overheid, waarbij we zo goed mogelijk proberen aan te geven hoe bepaalde beleidsvoornemens in de praktijk zullen uitpakken. Verder werken we continu aan het verwerven en verspreiden van kennis rond verantwoord nutriëntengebruik.“

## 2 Telers moeten meer doen met minder mineralen. Slecht nieuws voor de meststofbranche?

„Op zich wel ja. De afzet van kunstmest is de afgelopen jaren flink gedaald, als gevolg van de strengere gebruiksnormen. Toch is juist de kracht van onze sector dat we kunnen helpen om milieudoelen te halen. Met minerale meststoffen kun je planten van voedingsstoffen voorzien op het moment dat ze die nodig hebben. Je kunt er goed mee sturen. Ook zijn ze op meerdere momenten tijdens het groeiseizoen toe te dienen. Met organische mest is dat lastiger. Bovendien geeft het gebruik daarvan meer verliezen. Kunstmest past daarom in een duurzame landbouw, mits het op een verantwoorde manier wordt toegepast.“

## 3 De akkerbouwsector is op zoek naar manieren om efficiënter om te gaan met mineralen. Denk aan het Masterplan Mineralen en de initiatieven op het gebied van precisiebemesting. Waar valt volgens u de meeste winst te boeken?

„Ik denk dat het nog te vaak ontbreekt aan een gedegen bemestingsplan. Alle ontwikkelingen op het gebied van plaatspecifieke toepassing zijn prachtig, maar als je 100 kg aan het verdelen bent terwijl het ook met 90 kan, dan doe je het nog steeds niet goed. Je moet zicht hebben op de karakteristieken van je perceel, de behoeftes van een gewas en uiteraard ook de samenstelling van de organische mest. Want dat vormt in veel gevallen toch de basis. Deze moet je dus zo optimaal mogelijk inzetten. Daarna komt het er op aan om de resterende mineralenbehoefte zo nauwkeurig mogelijk aan te vullen met minerale meststoffen. Bemesting op maat dus.“

## 4 Er zijn de afgelopen jaren vele nieuwe meststoffen op de markt gekomen, vooral in de vloeibare hoek: gecombineerd met allerlei sporenelementen, gecombineerd met preparaten, langzaamwerkend, noem maar op. Leidt dit tot grote verschuivingen in de markt?

„Nee, dit is een nichemarkt waarin bepaalde bedrijven heel actief zijn. Het aandeel van deze meststoffen is vrij stabiel. Het spreekt vooral innovatieve ondernemers aan, die in zijn voor wat nieuws. Probleem is vaak dat je er aangepaste apparatuur voor nodig hebt, terwijl de meerwaarde van de producten niet altijd goed aan te tonen is. Dat neemt niet weg dat het in sommige gevallen kan helpen bij een beter gebruik van mineralen.“

## 5 Wanneer zijn vloeibare meststoffen dan efficiënter?

„Er zijn heel veel vergelijkende onderzoeken geweest tussen vloeibare en korrelvormige meststoffen. Gemiddeld genomen maakt het voor de opbrengst niet uit in welke vorm je de mineralen toedient. Sommige gewassen reageren echter goed op kleine, gespreide giften. Die kun je in vloeibare vorm nauwkeuriger verdelen.“

## 6 Behalve de prijzen van landbouwproducten schommelen ook de prijzen van grondstoffen steeds heftiger. Hoe houdt de kunstmestsector hier grip op?

„Dat kunnen we niet. Wij zijn overgeleverd aan de grillen van de wereldmarkt. Om stikstofmeststoffen te maken, hebben fabrikanten gas nodig. De prijs daarvan is sterk gekoppeld aan de olieprijs. Omdat onze fabrieken elke dag moeten draaien, sluiten we contracten af voor het gas dat we nodig hebben. Dit proberen we slim te doen, maar daarmee kunnen we de pieken in de prijs slechts beperkt afvlakken.“

## 7 Kunnen handelaren wel goede adviezen geven aan de teler omtrent een gunstig aankoopmoment?

„Dat is heel lastig. Door de bank genomen is het voor telers gunstig om buiten het strooiseizoen alvast een deel van de kunstmest aan te kopen. Je ziet dan ook dat er in Nederland steeds meer in bigbags wordt afgezet. Maar we hebben twee jaar

geleden gezien dat het ook anders kan lopen. In december 2008 lag de prijs voor kalkammonsalpeter ruim 100 euro per ton hoger dan in februari 2009, omdat de energieprijs toen snel daalde. Geen handelaar of fabrikant kan dat soort schommelingen zien aankomen.“

## 8 Grondstoffen worden schaarser. Van fosfaat wordt zelfs gezegd dat het niet lang meer duurt voordat de voorraad op is. Hoe heet wordt die soep gegeten?

„De gestaag oplopende prijs laat zien dat de vraag harder groeit dan het aanbod. En inderdaad: het gemakkelijk winbare fosfaat is een keer op. Maar als de prijs nog verder stijgt dan wordt het vanzelf aantrekkelijker om fosfaat ook uit andere bronnen te halen. Dat kan zijn uit dierlijke mest. Ook ligt er ontzettend veel fosfaat op de zeebodem.“

## 9 Houdt jullie branche zich al bezig met het winnen van mineralen uit reststromen? Het past goed bij duurzame landbouw.

„Het winnen van mineralen uit reststromen blijft vooralsnog marginaal en is technisch heel lastig. Stikstof is zelfs niet terug te winnen uit reststromen. Voor fosfaat ligt dat waarschijnlijk anders. De kunstmestindustrie is nauw betrokken bij onderzoek naar het terugwinnen van fosfaat uit dierlijke mest. Enkele fabrikanten zijn hier al op experimentele basis mee bezig. Wat betreft duurzaamheid werkt de industrie op het ogenblik vooral aan het terugdringen van de CO<sub>2</sub>-uitstoot bij de productie.“

## 10 Bij hogere prijzen wordt het aantrekkelijker om met kunstmest te gaan slepen. Krijgt de Nederlandse industrie er concurrenten bij?

„Het is een vrije markt, dus dat gebeurt. Maar ik zou zeggen: kijk daar mee uit, want daarmee groeit ook de kans dat je een inferieure kwaliteit in huis haalt. Denk aan verontreinigingen of de verstrooibaarheid. We stellen tegenwoordig heel hoge eisen aan kunstmest, omdat we het op grote breedtes nauwkeurig willen strooien. Je hebt een korrel nodig van uniforme grootte en voldoende massa. Geen pingpongbal maar een golfbal. Dat is de kwaliteit die we hier in Nederland produceren.“ ■

