



'Product niet los te zien van een goed advies'

Leveranciers bundelen krachten en kennis

Het leveren van spuitmiddelen en meststoffen alleen volstaat niet meer. Telers verwachten van hun leveranciers ook dat ze meedenken over een efficiënte inzet ervan. Iemand met kennis van zaken. Om de kwaliteit van hun adviezen op peil te houden, bundelen leveranciers hun krachten en zoeken zij nieuwe kennispartners.

Vorig jaar besloten vijf coöperaties om de handen ineen te slaan. Onder de naam CropSolutions doen CZAV, CAV Agrotheek, ForFarmers, Rijnvallei Plantaardig en Agrocultuur gezamenlijk inkopen. Zo kunnen zij hun gewasbeschermingsmiddelen, meststoffen en zaaizaden tegen een scherpe prijs blijven aanbieden aan hun klanten. Opmerkelijk is dat de partijen in CropSolutions ook gebruik gaan maken van elkaars expertise. 'Kennismanager' Ton Hendrickx van CropSolutions, tevens teeltspecialist bij CZAV: „We zijn een samenwerkingsverband van partijen die stuk voor stuk een sterk merk zijn in hun regio. Dat willen we zo houden. Maar behalve het samen inkopen doen, hebben we vastgesteld dat het ook voordelen biedt om van elkaars kennis gebruik te maken. Als er in Limburg een probleem in de uien speelt dat in Noord-Holland al met succes wordt aangepakt, dan moet je dat niet zelf willen oplossen. Hetzelfde geldt voor investeren in nieuwe kennis. Je kunt dat beter met elkaar afstemmen, dan dat iedereen voor zich het wiel uitvindt.” Ieder jaar stellen de technisch specialisten uit de verschillende regio's vast aan welke kennis het meest behoefte is. Vervolgens bekijken zij hoe ze daar het beste aan kunnen komen en welke partijen ze daar voor moeten inschakelen. Dat kan zijn bij een onderzoeksinstituut als HLB of PPO, maar de zuidelijke coöperaties hebben ook hun antennes in België, waar veel onderzoek wordt gedaan in fruit en vollegrondsgroente. Hendrickx sluit niet uit dat er ook particuliere bedrijven deel gaan uitmaken van CropSolutions. Zo is er al samenwerking met het particuliere handelsbedrijf Luc Pauwels, een grote toeleverancier in België en Zeeuws-Vlaanderen, en Lansy in Maastricht.

Bemesting

De particuliere handel zit ook niet stil. Ook hier bestaan samenwerkingsverbanden en ontstaan nieuwe initiatieven om kennis te ontwikkelen. Vooral op gebied van bemesting kunnen leveranciers niet langer uit de voeten met alleen productgebonden kennis. Lange tijd zijn de bemestingsadviezen gewasgericht geweest. Maar met de strenge gebruiksnormen van tegenwoordig draait niet meer in de eerste plaats om de vraag hoe je een gewas optimaal bemest, maar om de vraag hoe je over het hele bedrijf het slimst gebruik maakt van de gebruikruimte. Met dat in het achterhoofd hebben Mol Agrocom, Van Iperen en Ten Brinke BV samen de bemestingsmethode Groei in Balans opgezet. Aan de hand van een speciaal hiervoor ontwikkeld computerprogramma ondersteunen ze telers bij het maken van een bemestingsplan. Het doel hiervan is om de ruimte voor de aanvoer van organische mest zo

groot mogelijk te houden. „Alleen door samen te werken hebben we dit kunnen ontwikkelen”, zegt Wouter ten Brinke, van het gelijknamige handelsbedrijf in Creil. „Bovendien is de kans van slagen groter als het door meerdere bedrijven gedragen wordt.” Een belangrijk onderdeel van Groei in Balans is het gebruik van vloeibare meststoffen, die volgens de leveranciers efficiënter worden opgenomen, minder snel uitspoelen en daardoor meer plaatsingsruimte overlaten voor dierlijke mest. Daarmee is het in eerste instantie een verkoopconcept voor de Powerline-meststoffen, die de bedrijven voeren. „Daar boeken we goede resultaten mee”, zegt Ten Brinke. „Maar als er in de toekomst een betere meststof is, dan stappen we daar op over. De aanpak van Groei in Balans blijft gewoon overeind. We willen het met elkaar verder uitbouwen, onder andere met hulp van agrarisch laboratorium ALNN. En we hopen dat andere partijen zich aansluiten.”

Dicht bij de praktijk

Behalve deelnemer in Groei in Balans, zijn Van Iperen Westmaas en Mol Agrocom samenwerking aangegaan met het particuliere adviesbureau TTW in Oude Tonge. De teeltadviseurs van beide bedrijven gaan dit seizoen het veld in met het door TTW ontwikkelde teeltadviesprogramma voor uien. Hierbij wordt de groei en ontwikkeling van het gewas nauwgezet gevolgd en gekoppeld aan het mineralengehalte in de grond en in de plant. Johan Aarnoudse, teeltadviseur bij Van Iperen: „Daarmee willen we onze adviezen met meer feiten onderbouwen. Telers hebben de uienteelt prima in de vingers, maar dikwijls is er behoefte aan meer inzicht. We zien dat we elkaar kunnen versterken. TTW is goed in het maken van modellen, wij staan dicht bij de praktijk. Als de samenwerking goed bevalt, dan kunnen we dat wellicht ook uitbouwen naar andere gewassen, zoals aardappelen.” Volgens Aarnoudse is het investeren in kennis

een absolute noodzaak. „Het leveren van producten kun je niet los zien van een goed advies. Wij lopen in het veld bij de boer. Wij communiceren het meest met hem over de teelt. Daarom doen we er alles aan om voorop te lopen in vernieuwingen en willen we blijvend investeren in kennisontwikkeling.”

Kosten

Een gedegen advies en een goed gesprek zal niemand afslaan. Maar linksom of rechtsom zal de teler er toch voor moeten betalen. Is het dan ook niet eerlijker om een aparte rekening te sturen voor de afgenomen kilo's, of liters, en het advies?

Tot op zekere hoogte is het logisch dat het één pakket is, vindt Aarnoudse. „Nogmaals, wij zien dat niet los van elkaar. Wat betreft de begeleiding met het systeem van TTW heeft de teler vrije keuze. Wij bieden dat niet in zijn geheel aan als service. De boer betaalt zelf voor de bodemanalyses. Maar door een besparing op meststoffen of een hogere opbrengst komt dat weer bij hem terug.”

Bij CropSolutions wordt een deel van de kennisontwikkeling betaald uit de besparingen die ontstaan doordat de bedrijven gezamenlijk hun inkopen doen. Ton Hendrickx: „Natuurlijk moet je oppassen dat je het niet teveel gaat optuigen. Telers verwachten een goedkoop product. En terecht. Maar ze vinden het ook belangrijk dat we meedenken over de teelt. Als hun afnemer vraagt om een bepaalde aardappel of ui, dan moeten wij kunnen adviseren hoe je daar in de teelt – of zelfs in de bewaring – naar toe werkt. Onze kennis moet dus ver reiken.” De grens ligt volgens Hendrickx waar de adviezen niet meer aan de teelt raken. „Je zult ons niet gauw met een financieel advies zien komen. Ook moet de hoeveelheid tijd die je kwijt bent met advieswerk in verhouding blijven staan met de omzet in een bepaalde sector. Anders kan ik me voorstellen dat telers op een gegeven moment voor adviezen moeten gaan betalen.” ■

Groot Agrifirm denkt klein

Door het samengaan van Agerland, Agrarische Unie en Agrifirm, kan er een enorme schat aan kennis in elkaar worden geschoven. Aaldrik Venhuizen, kennismanager bij Agrifirm Plant: „Dat levert interessante mogelijkheden op. Neem bijvoorbeeld de ervaringen op het gebied van bodembeheer: Agrarische Unie draait al jarenlang mee in het duurzaamheidsproject Veldleuwerik, Agrifirm beschikt over de bodemdiensten in samenwerking met Altic (het advieslaboratorium in Dronten, red.) en de Agerland collega's in Limburg hebben ruime ervaring met minimale grondbewerking. De kunst is om die kennis zo goed mogelijk om te zetten in een regionaal praktijkadvies. Want we mogen dan een grote partij zijn, voorop staat dat iedere teler een advies op maat krijgt.”