

Maarten de Kock: 'Telers moeten mij inspireren, en ik hen'

Tulp en lelie zorgen voor veel werk bij Maarten de Kock, onderzoeker plantenvirologie en diagnostiek van PPO. Bij tulp gaat het om vragen over de beheersing van virussen zoals TBV, TVX en Augusta, bij lelie is PIAMV het grote vraagteken dat om antwoorden vraagt. Wanneer daar aanleiding toe is, is De Kock bij de vergadering van KAVB-productgroepen aanwezig. "De productgroep is immers de opdrachtgever. Ik wil weten of ik op de goede weg ben. Begrijp ik wat de telers willen? Als dat klopt dan kan ik weer verder. Daarnaast moeten telers ook mij kunnen volgen met waar ik mee bezig ben. Die interactie is essentieel. Telers moeten mij inspireren, en ik hen. Door elkaar te begrijpen kunnen

we stappen zetten, en dat is afgelopen jaren ook gebeurd, bijvoorbeeld als we kijken naar PIAMV, maar ook bij het project Actieplan Minder virus in tulp. Dat laatste heeft mij ruim tweehonderd contacten met telers, adviseurs en leveranciers opgeleverd. Dat is weer een nieuw element voor het onderzoek."

De positie van onderzoeker is anders dan veel telers denken, legt Maarten de Kock uit. "Iedereen denkt dat wij alles als eerste weten, maar dat is niet zo. In feite loop je als onderzoeker achter de feiten aan. Voordat een productgroep bij mij komt met een vraag is er al heel veel informatie bij telers bewust of onbewust aanwezig. De ondernemer heeft de losse puzzelstukjes in z'n hoofd. Met onderzoek en overleg proberen we de puzzel compleet te maken. Via de productgroepen krijg ik snel toegang tot die kennis, waardoor mijn netwerk toeneemt. Dat is voor mij als praktijkonderzoeker essentieel. Daar heb je communicatie met ondernemers voor nodig. Je werkt immers voor de praktijk."

De KAVB-productgroepen zijn voor hem heel belangrijk. "Zij geven mede richting aan het onderzoek, en bekijken oplossingen op hun haalbaarheid. Daardoor wordt het geven en krijgen. Ik geef informatie en krijg de ruimte, de KAVB geeft de ruimte en krijgt informatie."



Foto: Arie Dwarswaard