



Integrated Pest Management

de rol van de opdrachtgever

Het zal elke plaagdierbeheerser bekend voorkomen: ik wil wel aan IPM voldoen, maar hoe krijg ik de opdrachtgever zo ver dat hij ook meewerkt? Deze opdrachtgever is uiteraard essentieel in het hele verhaal. Als hij de gaten niet dichtmaakt, dan blijven de muizen gewoon binnenkomen.

Tekst: Erik van Gestel, KAD

Handboek Integrale Knaagdierbeheersing

Ik gebruik hier niet voor niets het woord essentieel. Dit is namelijk ook het woord dat door het Ctgb is gebruikt in haar eisen voor het Handboek Integrale Knaagdierbeheersing (HIK versie 2.0) als het om samenwerking met de opdrachtgever gaat. Dit handboek zal omstreeks 2023 effectief van kracht worden en daarin wordt de regelgeving beschreven voor het beheersen van ratten en muizen, zowel binnen als buiten. Heel kort door de bocht komt het erop neer dat de regelgeving die nu voor ratten buiten geldt, straks voor ratten én muizen gaat gelden, ook binnen. Daarmee wordt de inzet van de opdrachtgever alleen nog maar van groter belang. In het HIK is opgenomen dat het plaagdierbeheersbedrijf zich moet inspannen om deze samenwerking tot stand te laten komen. Daarmee voldoet het handboek aan de eis die door het Ctgb werd gesteld. Helaas biedt het handboek weinig verdere handvatten over hoe deze samenwerking dan het best tot stand kan worden gebracht. Hoe krijg je dit dan toch voor elkaar?

Wet- en regelgeving

Om maar met de deur in huis te vallen: wet- en regelgeving biedt ook weinig extra houvast voor de

plaagdierbeheerser. De regelgeving voor IPM vindt zijn oorsprong in Europese verordeningen. De verordeningen gaan vrijwel geheel over gewasbeschermingsmiddelen. Biociden worden niet of nauwelijks genoemd, of vallen onder het containerbegrip pesticiden. Nederland heeft een vertaalslag gemaakt van deze Europese verordeningen in de Wet gewasbeschermingsmiddelen en biociden (Wgb), echter zonder echt concreet te worden. De enige concrete zaken voor de plaagdierbeheerser rondom IPM staan verwoord in de opleidingseisen. Met betrekking tot de opdrachtgever wordt daarin gesteld dat de plaagdierbeheerser hem moet kunnen adviseren over de door hem te nemen voorzorgsmaatregelen. Verder wordt de opdrachtgever niet genoemd. Adviseren is uiteraard goed, maar uit eigen ervaring weet ik ook dat er vaak weinig tot niets met deze adviezen wordt gedaan.

De drempelwaarde

Toch biedt wetgeving ons wel enige handvatten om de opdrachtgever aan te sporen tot actie. In de Europese verordening waarin de algemene definitie van IPM wordt gegeven, staat ook het volgende vermeld: "Op grond van de resultaten van de monitoring moet de professionele gebruiker besluiten of en wanneer hij

beheersmaatregelen treft. Strenge en wetenschappelijk verantwoorde drempelwaarden zijn essentiële componenten bij de besluitvorming". Nogmaals, deze verordening is vrijwel geheel geschreven met gewasbescherming in het achterhoofd, maar we kunnen dit ook projecteren op plaagdierbeheersing. Als we dat doen, dan zou dit inhouden dat we, voorafgaand aan de uitvoering van een plaagdierbeheersplan, drempelwaarden moeten vaststellen. Mochten we dan tijdens de monitoring van plaagdieren zien dat de drempelwaarde wordt overschreden, dan kunnen we ingrijpen. Binnen de plaagdierbeheerssector worden vaak alle stappen van IPM goed doorlopen. Er wordt gemonitord, er vindt niet-chemische bestrijding plaats, er worden allerlei preventieve maatregelen getroffen, maar één stap is stevast onderbelicht: de drempelwaarde. Het bepalen van een drempelwaarde is ook lastig en hoe meet je vervolgens deze drempelwaarde?

vaak denken opdrachtgevers geheel ontzorgd te worden van plaagdieren en denken ze dat er niets meer van hen wordt verwacht.

Beste opdrachtgever, welke keuken wilt u?

De enige manier om de drempelwaarde te bepalen is door duidelijk te krijgen wat de opdrachtgever exact wil. Wat is zijn wens? De wens van de opdrachtgever is namelijk de drempelwaarde. Stel hem dus deze vraag en vraag er ook op door. De opdrachtgever heeft in veel gevallen geen kennis van plaagdierbeheersing en kan daardoor de financiële gevolgen, of de gevolgen op zijn bedrijfsvoering niet inschatten. Ik gebruik vaak het voorbeeld van een keuken. Als je een keuken gaat kopen zal de verkoopmedewerker allerlei vragen stellen: welke kleur, modern of klassiek, wat voor werkblad, welke apparatuur, enzovoort, enzovoort? Pas daarna kan hij een keuken ontwerpen die is afgestemd op je wensen en kun je onderbouwd afwegingen maken tussen kosten en het resultaat.

Figuurlijk gesproken wordt in onze branche vaak alleen een keuken aangeboden, maar weet de opdrachtgever vervolgens niet hoe deze keuken is samengesteld en hoe deze eruit ziet. Hetgeen is aangeboden, komt daardoor waarschijnlijk niet geheel overeen met de wens of verwachtingen van de opdrachtgever. Vaak denken opdrachtgevers geheel ontzorgd te worden van plaagdieren en denken ze dat er niets meer van hen wordt verwacht, terwijl we allemaal weten dat dit niet kan voor contracten met een waarde van rond € 1.200,- op jaarbasis, of nog veel minder.

Als we de opdrachtgever de vraag stellen wat hij wil, dan kunnen we hem ook goed voorlichten en de mate van bescherming tegen plaagdieren duidelijk maken. De opleidingseis om een opdrachtgever te kunnen adviseren krijgt daarmee meer diepgang. Door op der-

gelijke wijze te werken, krijgt ons monitoringssysteem ook meer inhoud. Hoe kan ik mijn monitoringssysteem afstemmen op de wens van de opdrachtgever? Met welke frequentie dien ik te controleren? Welke monitoringsmiddelen kan ik effectief inzetten? Het wordt allemaal duidelijk op het moment dat de wens van de opdrachtgever bekend is.

Wie is aan zet?

Uiteraard zijn het de plaagdierbeheersbedrijven die de vraag moeten stellen aan de opdrachtgever, maar zij zijn niet de enigen die aan zet zijn. De opdrachtgever zal zich vaak ook anders moeten gaan opstellen. Maar al te vaak wordt plaagdierbeheersing bij opdrachtgevers gezien als een kostenpost, een verplichte bijzaak. Het zou niets opleveren en alleen maar geld kosten. Vaak wordt pas duidelijk wat preventie oplevert als het misgaat. Uitbraken van (dier)ziekten zoals corona, varkenspest en vogelgriep maken dit maar al te pijnlijk duidelijk. Wellicht dat deze coronacrisis ons tot andere inzichten brengt.

Opleiders zullen plaagdierbeheersers beter moeten trainen in het bevragen van de opdrachtgevers. Dit zou gedaan kunnen worden door middel van rollenspellen en dergelijke. Zij zullen in hun opleiding en nascholingen meer en beter aandacht moeten besteden aan het nut en de noodzaak van monitoringssystemen en hoe je dergelijke systemen afstemt op drempelwaarden.

Doel verplicht stellen

De wetgever kan misschien nog wel de grootste duit in het zakje doen door het doel van de opdrachtgever als een verplicht onderdeel in het plaagdierbeheersplan te laten opnemen. Dat is immers de basis van alle activiteiten van het plaagdierbeheersbedrijf. Je kunt alle vervolgstappen binnen IPM aan dit doel verbinden, van het monitoringssysteem tot aan de eventuele noodsituatie. Door dit doel en de samenhang ervan met het plaagdierbeheersplan in de wetgeving op te nemen, ontstaat ook een gelijk speelveld onder plaagdierbeheersbedrijven. Iets waar de plaagdierbeheersbranche al jaren om vraagt. Met heldere doelen is er geen ruimte meer om ergens flink onder de prijs door te gaan. Met andere woorden: er kan geen simpel spaanplaten noodkeukentje worden geleverd op het moment dat een flinke handgemaakte maatwerk woonkeuken wordt gevraagd. De basis is op dat moment namelijk voor iedereen gelijk.

De meeste plaagdierbeheersbedrijven zijn echt welwillend en willen IPM goed uitvoeren, maar worden nu vaak door het ongelijke speelveld gedwongen om gedeeltelijk toe te geven aan hun principes. Door het doel van de opdrachtgever verplicht als basis te laten vastleggen in het plaagdierbeheersplan krijgen de cowboys minder kans, worden de welwillende plaagdierbeheersbedrijven serieus genomen en krijgt IPM pas écht de kans om goed van de grond te komen. ●