ViP | ‘Laten zien wat we doen’

2 oktober 2026

Het gewasbeschermingsmiddelenpakket wordt krapper, de maatschappelijke druk groter. Juist daarom wordt het steeds belangrijker om zichtbaar te maken hoe akkerbouwers steeds zorgvuldiger hun werk doen. Agrifirm, FarmPlus en Van Iperen ontwikkelden daarvoor samen een benchmarkingtraject voor gewasbescherming. Productmanager en adviseur Koos Arens van Van Iperen is nauw betrokken bij de uitvoering.

Landbouwbedrijf A. van der Eijk in Numansdorp was een van de eerste bedrijven die werd benaderd. Bedrijfsleider Bas Schiebergen zei direct ja. De inzet: laten zien wat er gebeurt, knelpunten op tafel krijgen en gericht werken aan een lagere milieubelasting.

Het bedrijf van familie van der Eijk heeft locaties in Zeewolde, Lelystad en Numansdorp. De locatie in Numansdorp telt 350 hectare. Bas Schiebergen is sinds 2004 bedrijfsleider en verantwoordelijk voor alle locaties. Hij komt oorspronkelijk van de Veluwe, werkte daar in de akkerbouw en een aantal jaar in een veevoerfabriek. In 2004 werd hij gevraagd om de boerderij in Numansdorp te gaan leiden. Rond 1700 begon in de buurt van Numansdorp de Ambachtsheerlijkheid Cromstrijen, op zijn hoogtepunt 1.600 hectare groot. Na overnames door financiële instellingen werd het gebied in delen verkocht. Inmiddels zitten er vijf akkerbouwers op de voormalige gronden. Eigenaar Jacob van der Eijk bouwde zijn eigen bedrijf op, eerst in Benthuizen, later in Zeewolde en Lelystad en sinds 2004 ook in Numansdorp.

Bodem als basis

Op het bedrijf in Numansdorp worden fritesaardappelen, zaaiuien, granen, suikerbieten en luzerne geteeld. Wat dit bedrijf typeert, is de aandacht voor de bodem. Vanaf het begin is er fors geïnvesteerd in drainage, organische stof en een ruime vruchtwisseling. “Met een brede rotatie houden we onze kleigrond in topconditie”, zegt Bas. “Dat betaalt zich terug in een hogere productkwaliteit.” Aardappelen staan sinds dit jaar 1 op 5 en het areaal bieten is beperkt. Organische stof komt binnen via compost, champost, vaste mest, geitenmest en paardenmest uit potstallen waarvoor het bedrijf zelf het stro levert. Zo ontstaat een kringloop, die zoveel mogelijk gesloten blijft.

Bas: “Als je goed voor je grond zorgt, gaat die op den duur meer voor je doen. We zouden inmiddels weer intensiever kunnen gaan.” Groenbemesters zijn standaard, en er wordt

geëxperimenteerd met het laten overwinteren van die gewassen. Dat blijft een uitdaging. “Je kweekt een hele dierentuin aan beestjes.’

‘Vorig jaar kregen we geen goed zaaibed: de eerste zaaironde van de bieten mislukte. In de tweede helft van april hebben we opnieuw ingezaaid. Toen met succes. Daar denkt Van Iperen ook in mee, met ervaringen die ze elders opdoen.”

Ondanks droogte en wisselende seizoenen presteren de gewassen op deze grond goed. “Per kilo product zijn we er de laatste jaren op vooruitgegaan”, stelt Bas. “Maar we moeten er wel op tijd bij zijn. We zijn beperkt in wat we kunnen en mogen. Je kunt je geen uitglijder meer veroorloven.” Dat raakt aan een van de grootste uitdagingen voor de sector: het smaller wordende middelenpakket. Bas: “Het pakket is te beperkt in het aantal werkzame stoffen. We kunnen minder afwisselen en minder goed ingrijpen op het moment dat het nodig is. Met meer keuze zouden we juist méér kunnen reduceren dan nu. Omdat we geen uitglijders kunnen permitteren, kies je sneller voor een bespuiting.”

Advies en verkoop, onder één dak

Een paar jaar geleden ontstond onder druk van de Tweede Kamer het idee om de adviesrol van bedrijfsadviseurs, dus in dienst van toeleveranciers in de agrarische sector, te beperken tot productgebonden advies. De achterliggende gedachte: een leverancier zou commercieel belang hebben bij zoveel mogelijk verkoop van middelen. Voor Bas en Koos doet dat geen recht aan de praktijk.

Bas: “Adviseurs die in het hele gebied komen, zorgen eerder voor een besparing dan voor een extra bespuiting. Koos komt overal en weet wat er speelt. Als er ergens in de buurt phytophthora is geconstateerd, dan past hij zijn advies daarop aan. Als Van Iperen mij verkeerd zou adviseren en mijn spuitkosten lopen op, dan kies ik volgend jaar voor een andere toeleverancier. Zo werkt het.” Koos vult aan: “Soms ontstaat het beeld dat wij het liefst zoveel mogelijk middelen willen verkopen. Wij adviseren soms ook om van een bespuiting af te zien als een andere teeltmaatregel beter past. Het economisch rendement van de teler staat bij ons voorop. Daar staat of valt het vertrouwen mee. Maar de adviseur geeft advies, de akkerbouwer maakt de keuze. ”

Het benchmarkingtraject sluit aan bij die discussie en laat met data zien hoe zorgvuldig sector en toeleveranciers samenwerken aan een zo laag mogelijke inzet van gewasbeschermingsmiddelen. Door een geïntegreerd concept, ofwel ICM (integrated crop management) en een zo gering mogelijk effect op het milieu. En dat laat zien dat juist de combinatie van advies, praktijkkennis en

verkoop kan bijdragen aan betere keuzes.

Meten zonder extra papierwerk

In het benchmarkingtraject wordt de milieubelasting van gewasbescherming inzichtelijk gemaakt in vier gewassen: (poot)aardappelen, zaaiuien, wintertarwe en suikerbieten. De beoordeling gebeurt via de CLM Milieumeetlat, die de belasting op waterleven, bodemleven en grondwater per middel zichtbaar maakt. De gegevens komen rechtstreeks uit de bestaande teeltregistratie van de teler, bijvoorbeeld via Agrovision of de applicatie ‘Mijn Groei’ van Van Iperen. Geen extra administratie, geen losse formulieren.

De resultaten zijn anoniem en worden in regionale bijeenkomsten besproken. Per gewas wordt zichtbaar waar de hoogste milieubelasting zit, welke middelen daarin de grootste rol spelen en hoe bedrijven zich regionaal (of binnen de regio) verhouden tot elkaar. De adviseur bespreekt vervolgens met de teler welke aanpassingen mogelijk zijn, zoals alternatieve en/of groene middelen, driftreducerende technieken of aanpassingen in timing of strategie. Want ook de adviezen komen onder de loep te liggen.

De milieubelasting van gewasbescherming inzichtelijk gemaakt.

Inzicht dat tot gesprek leidt

Voor Bas is de winst vooral inzicht. “Soms denk je het wel te weten, maar monitoren is belangrijk. En soms verrassend.” In de aardappelen blijkt het bedrijf met regeneratieve teeltprincipes consequent aan de onderkant van de milieubelasting te zitten. Bij de uien zijn nauwelijks uitschieters naar boven mogelijk, simpelweg omdat de keuze door het uitgeklede middelenpakket zo beperkt is. Het zijn juist de verschillen tussen bedrijven die het traject waardevol maken. Koos: “Bij een breder bouwplan ontstaan andere knelpunten dan bij een nauwer bouwplan. Als er tussen aardappeltelers verschillen zitten, ga je samen op zoek naar de oorzaak ervan. Dat is de meerwaarde.”

“Iedere bespuiting kost geld. Niemand spuit voor de lol.”

Bas wijst graag op die economische werkelijkheid. “Iedere keer dat de spuit door het land rijdt, kost dat handenvol geld. Voor het product krijgen we er geen cent meer voor. Gewasbescherming is geen opbrengst, het is een kostenpost. We rijden liever niet met dat ding dan wel.”

Zelf de cijfers leveren

Het traject staat nog aan het begin. De eerste regionale bijeenkomsten moeten nog volgen. Toch is voor Bas duidelijk wat het beoogt: samen optrekken en naar buiten laten zien hoe de sector werkt. “We hebben de laatste twintig jaar geleerd dat we ons iedere keer weer moeten verantwoorden. Niet altijd terecht, maar dat is de werkelijkheid. Dan kun je er beter zelf bij zijn en zelf de cijfers leveren. Dan houd je het stuur in eigen handen.”

Voor de cultuur van openheid is dat een belangrijke stap. Bas heeft zelf geen moeite met transparantie: “Ze mogen alles weten.” Hij beseft dat niet iedere collega zich daar direct prettig bij voelt. “Sommige telers vinden het lastig om hun cijfers te delen. Maar wat heb je te verbergen?” Koos: “Door dit in kaart te brengen ontstaan gesprekken die we voorheen niet hadden. Waar zitten de pieken in de milieubelasting? Welke alternatieven zijn er, en kunnen we daar samen iets in betekenen? Hoe meer telers meedoen, hoe scherper het beeld en hoe sterker het verhaal richting overheid en samenleving.”

Een sterker verhaal naar buiten

Bas hoopt dat veel collega’s zich aansluiten. “Doe mee. We kunnen laten zien dat we goed bezig zijn, ons vak verstaan en samen met de adviseur de juiste bespuiting inzetten. Het is een vak. We hebben onze gereedschapskist nodig om te kunnen werken, en we kijken serieus naar de milieubelasting. Als we het samen doen, hebben we een veel beter verhaal.”

Van Iperen wil het traject de komende jaren verder uitbouwen. Hoe meer telers deelnemen, hoe completer het beeld en hoe groter de kans dat patronen zichtbaar worden die op individuele bedrijven niet opvallen. Verbeteringen die in één regio worden gevonden, kunnen via de adviseurs hun weg vinden naar andere telers.

De meest recente versie van dit bericht vindt u op https://www.iperen.com/kennis-nieuws/akkerbouw/laten-zien-wat-we-doen/.