

# ‘De wereld verandert snel, dus moet je meebewegen’

Aanscherping van de wetgeving zorgt voor een veranderend landschap als het gaat om gewasbescherming. Door een rappe afname van het aantal toegestane middelen, zijn telers vaak noodgedwongen aangewezen op biologische oplossingen. Arend Roses koos jaren terug echter al voor een geïntegreerde strategie vanuit een duurzame overtuiging. Samen met Van Iperen werd daarmee tijdig een basis gelegd voor de toekomst.

Tekst: Jacco Strating, Fotografie: Linda Straathof

Het is een voortdurend gespreksonderwerp binnen de glastuinbouw: gewasbescherming. Waar telers jarenlang over tal van mogelijkheden konden beschikken om ziekten en plagen te bestrijden, moet men vandaag de dag een stuk creatiever uit de hoek komen. Richard van der Lans, operationeel directeur bij Arend Roses, beaamt dat. Al roept het woord ‘creatief’ in zijn ogen verkeerde associaties op. Hij spreekt liever van het zoeken naar toepasbare methodes die duurzaam, maar ook effectief zijn.

“We komen steeds meer in de knel met het huidige middelenpakket. Dus er moet wat gebeuren, maar wie gaat dat oppakken? Soms kun je de oplossing zelf bedenken, maar je kunt het ook gezamenlijk proberen op te pakken”, zegt Van der Lans. Arend Roses werkt daarom al vele jaren nauw samen met groeispecialist Van Iperen, vooral vanwege de adviserende rol die het bedrijf heeft. “Een leverancier moet niet alleen een doorgeefluik zijn voor producten. Ik vind het belangrijk dat als ik een probleem neerleg, Van Iperen mij het gevoel geeft dat het ook hún probleem is. En dat zij zich vervolgens

ook gaan inspannen om een oplossing te vinden. Samenwerking enkel om handel te drijven, kun je immers op elke hoek van de straat vinden.”

## Advies bepaalt succes

Guido Halbersma, gewasbeschermingsspecialist bij Van Iperen, geeft aan dat het goed is dat klanten een dergelijk verwachtingspatroon hebben. “Wij willen ook daadwerkelijk iets toevoegen. Het is veelal het advies dat het succes van een product bepaalt. De aanpak van het probleem staat altijd voorop. Daar hoort weliswaar een product bij, maar het kan ook zo zijn dat we een product niet verkopen omdat het advies juist is om het niet toe te passen. Omdat het vertrouwen er is dat wij op die manier werken, kun je met elkaar een langdurige relatie opbouwen.” Halbersma ziet het probleem waar veel telers mee worstelen. Afnemers stellen scherpere eisen aan producten en tegelijkertijd groeit het bewustzijn bij de afnemer over het productieproces en de duurzaamheid daarvan. De groeispecialist investeerde daarom in gewas specifiek praktisch onderzoek. “Als je praktijkgericht onderzoek doet, kun je je



01



technisch specialisme uitbreiden en kun je op basis van die kennis weer een beter advies bij de klant neerleggen. We hebben daarvoor iemand aangenomen die zich fulltime met deze proeven bezighoudt. Wij zorgen dat ideeën uit de markt worden opgehaald om daar vervolgens praktisch gerichte proeven bij te bedenken." Accountmanager Arjan Spaans geeft aan dat het vaak om kortlopend praktisch onderzoek gaat, zodat het direct ook van waarde kan zijn voor de telers. We zijn nu gewasgroepen aan het creëren. Op dit moment hebben we een gewasgroep chrysant en een gewasgroep paprika en we willen ook met roos beginnen. Samen met de kwekers bespreken we dan de knelpunten, waarop we onze proeven baseren."

#### Systeembenadering

Vorig jaar vond een proef plaats bij Arend Roses met het uitzetten van roofmijten en verschillende voedselbronnen om te kijken welk type voedsel de roofmijten het best stimuleert. "Wij voerden die proef uit, Van Iperen nam de monsters en Biobest beoordeelde de roofmijten", geeft Van der Lans aan. "Dat is een voorbeeld. Maar je zult de komende jaren actief bezig moeten zijn met het bepalen van je gewasbeschermingsstrategie. Je kan nu eenmaal niet meer de kast opentrekken en een paar middelen pakken. Dat moet anders." De laatste jaren heeft de focus in de rozenteelt vooral op

trips gelegen, maar door het wegvallen van producten wordt luis ook een probleem. "Je kunt wel wachten tot het zover is, maar dan ben je gewoon te laat." Bovendien moet je als sector ook niet de illusie hebben dat het middelenpakket in de toekomst weer zal toenemen, meent Guido Halbersma. "Er gaan meer middelen wegvallen dan dat erbij komen. Dus moet je een plan bedenken voor de gewasbescherming, waarbij je kijkt naar het totale systeem met de biologie als basis. Het hebben en behouden van een voldoende breed middelenpakket is hierin cruciaal. Daarnaast is weerbaarheid met biostimulanten en eventueel mechanische bestrijding in opkomst. Je gaat meer richting preventie: hoe zorg je dat insecten buiten de kas blijven en hoe voorkom je problemen? Een belangrijke ziekte in rozen is meeldauw. Vooralsnog een ongrijpbaar iets, geeft Halbersma aan. "Wanneer neemt het toe? Wat werkt preventief? Werkt een product echt of ligt het aan het klimaat? Dat is heel lastig om te bepalen en is op elke locatie en bij elke cultivar weer anders. Het draait dus om maatwerk van het complete systeem dat je hanteert en als Van Iperen helpen we telers daarbij."

Ferry van Rodijnen heeft als hoofd teelt bij Arend Roses regelmatig contact met Guido Halbersma van Van Iperen. Op vaste momenten komt Halbersma langs, maar ook per telefoon en mail zijn de lijnen kort, laat Van Rodijnen weten. "Het is fijn om een vaste contactpersoon te hebben. In feite bepalen we gezamenlijk de strategie. Ik leg het probleem voor, met elkaar zoeken we de oplossing. Waarbij we overigens niet snel tevreden zijn, want het kan altijd nóg beter. Ook daarom is de relatie met Van Iperen goed. Guido heeft veel contact met de leveranciers van middelen en producten. We kunnen dan snel nieuwe producten in de praktijk testen." Van Rodijnen geeft aan voorheen meer langwerkende middelen beschikbaar waren en dat de huidige middelen meer voor de korte termijn zijn. "Daardoor worden de problemen niet voor een langere periode

opgelost. Daarom is de inzet van biologische oplossingen zo belangrijk. Die gaan wél 24/7 door. Als zo'n aanpak werkt, geeft dat enorm veel rust."

#### Het waait niet over

Arend Roses startte al in 2000 met biologische gewasbescherming. "Daarmee heeft het bedrijf aan de basis gestaan van de geïntegreerde teelt in Nederland", durft Arjan Spaans te stellen. Doordat roos een meerjarige teelt is, konden snel grote stappen worden gemaakt. "Maar we beseften ons in de rozenteelt ook dat we van het negatieve imago af moesten", reageert Van der Lans. "Het product roos stond in een kwaad daglicht door het gebruik van middelen in de branche en we wilden dat beeld veranderen. Dat is óók een reden dat we in deze productgroep in

een vroeg stadium aan de slag zijn gegaan." Van der Lans geeft aan dat consumenten en handel het anno 2019 niet meer accepteren dat er bepaalde gewasbeschermingsmiddelen op producten zitten. "Het is nog te vroeg om daar volledig gehoor aan te geven, maar dat is wel het doel. Biologische bestrijding is bij ons aandachtspunt nummer één, we gebruiken alleen middelen als het echt niet anders kan. Dat is ook nodig want de wereld verandert. Kijk naar de discussie over CO<sub>2</sub> en stikstof die de laatste tijd aan de gang is. Het gaat heel hard, te hard zelfs. Maar dat is wel hoe die nieuwe wereld eruitziet. We kunnen wel denken dat het allemaal overwaait, maar dat gebeurt niet. Als je wilt blijven staan in deze roerige tijden zul je mee moeten bewegen en dat is wat wij doen." ■

