



Onder boomkwekers is vaak een defensieve houding te bemerken als het gaat om gewasbescherming. De vraag is of dat de juiste insteek is. Is het met een positieve insteek niet mogelijk om extra klanten, draagvlak en begrip te winnen? Vooral dat laatste is hard nodig, in een maatschappij waarin consumenten zich steeds meer opstellen als kritische burgers.

Auteur: Hein van Iersel

Boomkwekers zijn verslaafd aan ingrijpen. Moet dat niet ophouden?

Forum gewasbescherming: aanvallen is de beste verdediging, maar wat is het aanvalsplan, en vooral, wie staan er aan het front?

Het lijkt geen twijfel: het aantal bestrijdingsmiddelen neemt af en zal in de toekomst nog verder afnemen. Bij boomkwekers, maar waarschijnlijk ook in andere agrarische sectoren leidt dat vaak tot onbegrip. We hebben al zo veel bereikt, zo wordt dan geredeneerd, maar ook: laat ons alstublieft even met rust; de markt is nu zo slecht dat we verdere beperkingen er even niet bij kunnen hebben. Allemaal volstrekt logisch, maar het recente verleden heeft geleerd dat de politiek en de kritische burger niet gevoelig zijn voor dit soort argumenten. Die burger wil eenvoudig een product dat zonder gewasbescherming is geproduceerd. Dat sluit overigens niet uit dat diezelfde burger, maar dan in de rol van consument, bij de Appie een plofkip koopt.

Daarnaast blijft – tenminste in de huidige economie – de noodzaak om te bespuiten om fytosanitaire redenen

Wat in ieder geval niet helpt, zijn schandalen. Zoals in 2015, toen Greenpeace rond Pasen bij een aantal tuincentra planten kocht die bespoten bleken te zijn met een groot aantal in Nederland verboden middelen. Een ander, meer recent voorbeeld waarmee de sector in de krant kwam, was een Brabantse kweker die met het illegale middel fipro-

nil een aantasting door spint in laurierkers wilde bestrijden, met als gevolg dat bijna 40 bijenvolken het loodje legden. Dat is niet het nieuws waarmee je als sector in de krant wilt komen. Peter van 't Westeinde baalt hier als vertegenwoordiger van de ZLTO nog extra van: 'Het incident met fipronil is een klap in het gezicht van gewone, goed bedoelende kwekers en zet de branche als geheel weer meters terug. Als kweker moet je zorgen dat je niet in de krant komt. Althans niet op deze manier.'

Vertrouwen

In de discussie die volgt, gaat het dan al snel om vertrouwen: heeft de consument of de burger nog wel vertrouwen in een producent, als deze zegt dat hij het allemaal netjes doet? Gerrit Massink van Damcon, producent van onder andere spuitmachines, is daar niet van overtuigd, als hij inbreekt in de discussie met de keiharde opmerking: 'Als ik jullie hoor praten, vertrouw ik jullie niet.' Misschien een bijzondere mening voor een producent van spuiten, maar waarschijnlijk wel representatief voor de mening van veel burgers. Peter van Dongen probeert het beeld van de kritische consument wat te nuanceren. Het gaat in zijn visie niet om de grote meerderheid van de Nederlanders, maar om een kleine kritische minderheid, die in staat is om het thema op de agenda van de politiek en de publieke agenda te krijgen. 'Net als bij de zwartepietendiscussie. Iedereen vindt het onzin, maar toch hebben we het daar steeds weer over.'

Van Dongen is overigens een van de initiatiefnemers van het expertpanel. Hij liet de redactie van dit vakblad een half jaar geleden weten dat het middelenpakket voor de boomkwekerij weliswaar krap is, maar in principe wel voldoende om in Nederland te blijven produceren. Van Dongen illustreerde zijn mening toen met een aantal voorbeelden uit het recente verleden, waarbij afscheid nemen van bepaalde middelen volgens sommigen zou leiden tot het vertrek van bepaalde teelten uit Nederland. Het grondontsmettingsmiddel Basamid is zo'n product. Dat is verdwenen, maar er worden

nog steeds rozen en bosplantsoen gezaaid. Een ander, ouder voorbeeld is het onkruidmiddel simazin. Ook hiervan werd gedacht dat het intrekken van de toelating zou zorgen dat bepaalde teelten verdwijnen. In de praktijk is dat volgens Van Dongen alleszins meegevallen. Hij nuanceerde zijn uitspraken van dit voorjaar wel, door aan te geven dat we de weersomstandigheden mee moeten hebben, of zeker niet tegen moeten hebben, en dat de combinatie van alternatief en chemie (geïntegreerd telen) een must is.

Jan Bouwman is stewardship manager bij Syngenta. Hij moet zorgen dat boeren en kwekers middelen op de juiste manier en dus volgens het etiket gebruiken, zodat het middel daar terecht komt waar het nodig is en niet op plaatsen waar we het niet willen hebben. Nederland is belangrijk voor zijn bedrijf, maar Bouwman lijkt ervan overtuigd dat bepaalde teelten op termijn niet meer mogelijk zijn in Nederland. 'Nederland is te druk en te klein om alle teelten hier te behouden. Veel mensen, veel water, met alle risico's van dien op beïnvloeding vanuit de land- en tuinbouw. We zullen moeten accepteren dat de land- en tuinbouw altijd invloed zal hebben op onze omgeving. Doen we dat niet, dan is Nederland over 20 jaar één grote biologische moestuin.'

Verslaafd aan ingrijpen

Een deel van het wantrouwen van Massink wordt verklaard door de grondhouding van boomkwekers en agrariërs in het algemeen. Gewasbescherming heeft als doel om in te grijpen in een proces, wanneer dat om een of andere reden uit de hand dreigt te lopen. Michiel Gerritse: 'Eigenlijk zijn kwekers verslaafd geraakt aan dat ingrijpen.' Volgens Gerritse zit daarin ook een systeemfout. Hij bedoelt daarmee dat je de condities dusdanig moet inrichten, dat je niet hoeft in te grijpen. Dan is gewasbescherming niet meer nodig. Wouter Mauritz ziet daarnaast nog een ander belang van spuiten. Combinatie Mauritz



Dit is wat de consument wil zien: lieveheersbeestjes die zorgen voor biologische bestrijding. De vraag is of dat mogelijk is? Daarnaast wordt het grootste probleem op de kwekerij niet gevormd door ziektes en plagen, maar door onkruid.

spuut vaak tegen onkruid dat voor de teelt als zodanig geen bezwaar oplevert, maar om zijn kwekerij netjes te houden en dus om bomen te verkopen. Gerritse snapt dat niet. Dat moet in zijn visie toch anders kunnen.

Daarnaast blijft – tenminste in de huidige economie – de noodzaak om te bespuiten om fytosanitaire redenen. Er wordt dan gespoten tegen een ziekte of plaag waarmee de kweker op zich wel kan leven, maar die de afnemer niet in zijn land of schap wil. Een derde schijnbare tegenstelling is het feit dat biologie en chemie soms perfect hand in hand gaan. Wilco Dorresteyn: 'Je ziet bijvoorbeeld dat de biologische bestrijding van spint zo goed lukt, omdat we goede chemische correctiemiddelen achter de hand hebben die veilig zijn voor de natuurlijke vijanden.'

'Ik wil dat niet meer'

Het aardige van de masterclass is dat naast vertegenwoordigers van de boomkwekerij ook andere kleine agrarische sectoren zijn vertegenwoordigd, zoals de fruitteelt en de teelt van bloembollen. Vooral die laatste sector moest van ver komen, maar heeft de laatste paar jaar grote stappen gezet als het gaat om een betere verstandhouding met de politiek en de consument. Dirk Osinga is kringsecretaris van de KAVB in Noord-Nederland: 'Je hebt te maken met een kritische consument. Die roept: Dat willen wij niet.' Kwekers laten zich volgens Osinga snel zand in de ogen strooien door consumenten die op open dagen hun bedrijven bezoeken. 'Daar komt een selecte groep van welgezinde consumenten.' In het algemeen geldt dat zaken zullen moeten veranderen. Als de burger dat niet roept, dan zal het grootwinkelbedrijf het wel

afdwingen. Osinga vertelt over een oekaze van een belangrijke klant voor de bollensector: Aldi Süd, die bedong dat bloembollen voortaan geleverd moesten worden zonder residu. Bollen worden voor het planten ontsmet. Ook na de oogst en het spoelen wordt daarvan nog residu gevonden. Aldi Süd eist nu dat er geen spoelresidu meer aan het eindproduct zit. Osinga: 'Kwekers vinden dit niet leuk, maar het is wel de realiteit.'

Buurman Michiel Gerritsen is van NFO Fruit en is het grotendeels eens met Osinga als hij stelt: 'Met alleen het verhaal dat we gewasbeschermingsmiddel A vervangen door middel B komen we er niet. Dit is onhoudbaar en het zal nog erger worden.'

Slim spuiten

Hein Buisman is van KWH. Zijn bedrijf produceert intelligente nevelspuitsystemen, die ervoor zorgen



Jan van de Zande



Gerrit Massink

dat kwekers met minder middel meer effect kunnen bereiken. Omdat Buisman zijn machines ook in vrijwel alle andere Europese landen verkoopt, kan hij goed inschatten waarin de Nederlandse situatie verschilt van die in de rest van Europa. Volgens Buisman valt dat allemaal wel mee. De belangrijkste reden is niet eens de nationale wetgeving, hoewel ook hier Europa steeds belangrijker wordt, maar de bovenwettelijke eisen die de grote retailers afdwingen. Anderzijds ziet Buisman ook dat de consument of de burger met zijn portemonnee stemt en geen meerprijs zal willen betalen voor een duurzaam product. Als diezelfde kritische burger voor het schap staat, kan het zomaar zijn dat hij toch kiest voor dat goedkope en minder

duurzame product. Osinga verklaart die tweeslachtigheid door te verwijzen naar een onderzoek dat gedaan is naar de menselijke geest. 'Mensen willen graag invloed kunnen uitoefenen op hun omgeving. Dat kan betekenen dat ze enerzijds lekker door blijven roken, maar zich anderzijds welgemeend zorgen maken over residu van gewasbestrijdingsmiddelen dat op groente te vinden zou zijn.'

Geen kennis, wel een mening

Dit ontlokt Jan Bouwman van Syngenta de uitspraak: 'De consument heeft wel een mening, maar geen kennis.' Waarschijnlijk een terechte opmerking, maar geldt hier niet de oude stelregel: er zijn



DE MASTERCLASS: 'GEWASBESCHERMING: IS MINDER MISSCHIEN WEL MEER?' WERD GEHOUDEN OP 27 OKTOBER 2016 BIJ WUR/ PPO IN RANDWIJK EN HAD DE VOLGENDE ONDERWERPEN:

Ben je als kweker nog wel in staat om op een rendabele manier te produceren?

Is het steeds smaller wordende pakket gewasbeschermingsmiddelen een bedreiging of een uitdaging?

Niet alleen de overheid stelt hogere eisen, ook de maatschappij en afnemers uit het grootwinkelbedrijf.

Hoe kun je een goede lobby organiseren en waar moet die zich op richten?

Welke sectoren in de agrarische wereld zijn een voorbeeld?

Wat kunnen de verschillende sectoren van elkaar leren?

maar twee regels. Regel een: de klant heeft altijd gelijk. Regel twee: als de klant ongelijk heeft, gaat regel een in werking.

Bouwman: 'De Nederlandse consument moet vertrouwen houden in de wetenschappelijke kaders die er zijn als het gaat om stringente toelatingsprocedures voor gewasbeschermingsmiddelen. Als we de wetenschap niet meer vertrouwen, zijn we *lost*.' Voor boomkwekers, maar ook voor andere producenten is het altijd de vraag of je nu te maken hebt met de consument die stemt met zijn portemonnee, of met de kritische burger, die bezorgd of misschien gewoon angstig is over het milieu of ongewenste stoffen in zijn voedsel of tuinplanten.

Lastige discussie

Het is waarschijnlijk vanwege het bovenstaande dat gastheer Jan van de Zande mij na de masterclass toevertrouwt dat hij het een ingewikkelde discussie vindt. Van de Zande: 'Ik ben onderzoeker en wil graag met concrete oplossingen komen, zodat kwekers met minder middel betere resultaten kunnen behalen. Bijvoorbeeld door het verhoogen van de driftreductie of door het ontwikkelen

van een slimme nevelspuit, die precies ziet hoe groot de bladmassa van een boom is en de hoeveelheid middel daarop afstemt.' Techniek kan dus helpen teelten duurzamer te maken. Anderzijds gaat het niet altijd om techniek alleen. Ook de mindset en de kennis van de kweker die de spuit bedient zijn van cruciaal belang. Van de Zande ziet dat op beide fronten een enorme winst te boeken is, maar misschien nog wel het meest als het gaat om de instelling van de kweker. Er wordt weleens gezegd dat bestrijdingsmiddelen te duur zijn om onoordeelkundig te gebruiken. Volgens Van de Zande is dat helaas maar deel van het verhaal. 'Het is heel makkelijk en relatief goedkoop om bij een bespuiting met middel X gauw even wat fungicide bij te mengen. Baat het niet, dan schaadt het niet, zo wordt dan al gauw geoordeeld.'

Wilco Dorresteyn is het daar als vertegenwoordiger van Delphy en adviseur van een groot aantal kwekers niet mee eens. Kwekers vinden het niet leuk om te spuiten. Daarom worden allerlei monitoringstechnieken gebruikt om goed vast te stellen wat het effect is van een bespuiting en wordt alleen gespoten bij het juiste weer. Daarnaast investeert

DE VOLGENDE MENSEN NAMEN DEEL AAN DE DISCUSSIE:

- Dirk Osinga (KAVB-kringsecretaris Noord- en Oost-Nederland en Flevoland)
- Gerrit Massink (Damcon)
- Hein Buisman (KWH)
- Jan Bouwman (Syngenta)
- Jan van de Zande (WUR)
- Lilian Braakman (Vakblad Bloembollenvisie)
- Michiel Gerritsen (NFO Fruit)
- Peter van 't Westeinde (ZLTO)
- Peter van Dongen (Telermaat)
- Wilbert van Luene (Wilbert Stek)
- Wilco Dorresteyn (Delphy)
- Wouter Mauritz (Combinatie Mauritz)





Wilco Dorresteyn



Lilian Braakman

de sector volgens Dorresteyn momenteel veel in onderzoek naar duurzame oplossingen binnen het Koepelproject. Wilbert van Luenen sluit zich grotendeels aan bij adviseur Dorresteyn van Delphy: 'Ik vind dat we op de goede weg zitten.' Een goed voorbeeld is de drierijige boomgaardspuit van KWH. KWH kan tot nu toe als enige fabri-

kant via een onderzoek van de WUR bewijzen dat het meer dan 90 procent driftreductie kan realiseren. Hierdoor kon het breedwerkende insecticide Vertimec Gold behouden blijven voor de fruitteelt; een duidelijk bewijs dat innovatieve technieken soms ook kunnen leiden tot een verbreding van het middelenpakket.

'WE HEBBEN STAPPEN GEZET'

Geert Mooren van Rosa Mundo was graag aanwezig geweest bij het forum in Randwijk, maar had agendaverplichtingen. Wel wilde hij graag reageren op het artikel:

'Als Rosa Mundo zijn we al enkele jaren bezig met groene middelen en het verhogen van de biodiversiteit. Dat doen we in samenwerking met Cultus Agro Advies en een aantal van die trajecten valt onder het PT Koepelproject. Zo zijn we bezig met plantversterkers en hebben we bloemenmengsels gezaaid naast onze percelen. We hebben vorderingen gemaakt met plantversterkers en zijn minder afhankelijk geworden van chemie. Het blijft wel zo dat er verschil is in gevoeligheid tussen de verschillende cultivars. We zetten stappen en dat is goed voor ons en de sector. Wat de bloemenmengsels betreft, gebruiken we minder insecticiden. Ook dat is winst voor ons en het milieu. De bloemenmengsels leveren daar een bijdrage aan. Als ik alles vergelijk met tien jaar geleden, dan hebben we grote stappen gezet. Maar ik ben me er ook van bewust dat we chemie nodig blijven houden bij onze teelten als correctie.'

Precisiespuit

Gastheer Jan van de Zande is natuurlijk trots op wat bereikt is, maar is ook zeer kritisch over de snelheid waarmee zaken worden opgepakt: 'Ik heb in 1998 en 2003 al een precisiespuit voor de fruitteelt geïntroduceerd, die niet werd opgepikt door de markt. Nu pas zien we beweging in de richting van introductie van precisiespuiten in de fruit- en boomteelt. Er is nog zo veel mogelijk om middelen beter gedoseerd en beter geplaatst toe te dienen.' Wouter Mauritz, directeur van Combinatie Mauritz en dus net als Wilbert van Luenen ervaringsdeskundige, heeft vorig jaar een intelligente KWH-spuit gekocht. Mauritz: 'Die machine kost ongeveer 15.000 euro meer dan een gewone spuit, maar ik kan hem binnen één jaar terugverdienen doordat ik makkelijker werk en minder middel gebruik. De essentie van de spuit is dat hij het middel pas mengt op het moment dat hij daadwerkelijk gaat spuiten. Daardoor kun je heel makkelijk wisselen tussen de verschillende middelen, als de ene rij bomen last heeft van de ene ziekte of plaag en de volgende rij van een andere.' Producent Hein Buisman lijkt verlegen door zo veel complimenten. 'Je moet erbij vertellen dat het gaat om een volstrekt experimenteel prototype, dat nog helemaal niet officieel in productie is.'

'Je moet erbij vertellen dat het gaat om een volstrekt experimenteel prototype, dat nog helemaal niet officieel in productie is'

Wie neemt het initiatief?

Er is een duidelijke consensus over het afkalken van het aantal middelen om gewassen te beschermen. En als de sector vindt dat daar iets tegen gedaan moet worden, zal men in actie moeten komen. De vraag is dan wel hoe die actie verloopt en op wie die actie zich moet richten. Jan Bouwman van Syngenta lijkt weinig geloof te hechten aan de stelling dat communicatie met de consument veel toevoegt. Hij gelooft meer in een lobby naar de Tweede Kamer, waar je met goede argumenten en wetenschappelijk onderzoek kunt laten zien hoe belangrijk gewasbescherming voor Nederland, de Nederlandse economie en de Nederlandse boer is. Wat Nederland eigenlijk



Wouter Mauritz heeft vorig jaar een intelligente KWH-spuit gekocht.

'Die machine kost ongeveer 15.000 euro meer dan een gewone spuit, maar ik kan hem binnen één jaar terugverdienen doordat ik makkelijker werk en minder middel gebruik'



Hein Buisman



Wilbert van Luenen



Peter van 't Westeinde

mist, is een soort ambassadeur voor de sector, die de succesverhalen op een realistische manier kan vertellen.

Dat idee van Bouwman vinden de andere aanwezigen wel iets. Er komen zelfs al suggesties over wie die rol zou moeten invullen. Yvonne Jaspers van 'Boer zoekt Vrouw' wordt genoemd, maar de meest stemmen lijken te gaan naar de voormalige minis-

ter van Landbouw, Cees Veerman, of PvdA'er Felix Rottenberg. Jan Bouwman: 'Om de lobby goed te organiseren, heb je iemand nodig die weet hoe het werkt in de wereld.'

Bouwman: 'Wat wij zouden moeten doen, is onze wetgeving aanpassen aan de innovatiegraad. De overheid moet daarbij wat ruimte scheppen voor landbouw, al was het alleen maar omdat Nederland heel veel geld verdient aan de landbouw.'

Osinga zet zijn vraagtekens bij de lobby richting politiek: 'Om herkozen te worden, luisteren ze graag naar de heersende trend, minder middelen dus, in dit geval. Vaak niet gehinderd door kennis, maar op basis van emotie. Pas als er aantoonbaar stappen worden gezet, ontdek je bij de Kamerleden enthousiasme om zich in te zetten. In sommige gevallen wordt je dan ook nog wat tijd gegund, of, zoals bij *Tagetes*, worden de regels zelfs versoepeld.'

Individuele kweker

De lobby die de KAVB heeft georganiseerd was veel kleinschaliger van opzet, maar was volgens Osinga wel degelijk effectief, ondanks het beperkte budget. Osinga laat de brochure zien die de KAVB heeft ontwikkeld, met daarin het actieplan Duurzame Bloembollenteelt. Kosten: ver onder de tienduizend euro. Verder is de KAVB in haar lobby veel meer uitgegaan van de individuele bloembol- lenkweker. Volgens Osinga is dat heel effectief. Telers en hun medewerkers kunnen via Twitter en Facebook het verschil maken in hun directe omgeving en in de publieke opinie. Door uit de

anonimiteit te treden, laten ze de consument een beeld zien en geven ze hem het gevoel dat hij wordt gehoord.

Conclusie

Bestrijdingsmiddelen zullen in de toekomst steeds verder worden ingeperkt, en dat gaat soms sneller dan iedereen verwacht. De slimste strategie is wellicht om zo snel mogelijk ervaring op te doen met duurzame manieren van bestrijden, groene chemie of beter gedoseerd toedienen. Als je als kweker trendsetter bent in dat proces, zul je ook de beste kansen hebben op het moment dat bepaalde chemische middelen verdwijnen.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6258