

Boom in Business

HET ANDERE VAKBLAD VOOR DE BOOMKWEKERIJ



TERUG NAAR DE TOEKOMST

Jonge boomkwekers pleiten voor meer nadruk op communicatie en sterkere instanties

Veris iScan

Digitale bodem-kaart zo gemaakt

Betere kwaliteit plant

met minder werkzaamheden

Rendement en de klant

belangrijker dan de aantallen

Wijzer Boom in Business

**Boomkwekerij
Jan Boneschansker**
Taxus • Buxus • Laurier • Rhodod.

Hereweg 344a
9651 AT Meeden
T: 06-21804886
F: 0598-35 2232
www.boomkwekerijboneschansker.nl

TOPBUXUS

Plants and professional
Buxuscare
products
on natural base

Visit us on IPM, Hal 8, stand 8B44

Wilbert Stek
SPECIALIST IN BUXUSSTEK

"Onze
kwaliteit
is onze
toekomst"

leverancier van
Buxusstek Sempervirens,
Faulkner & Prunus Novita

www.wilbertstek.nl
Smidstraat 1 - 6691 ES - Gendt
Tel. 0481 - 425543 | Mob. 06 - 54255446
Fax 0481 - 422963 | info@wilbertstek.nl

VASTE PLANTENKWEKERIJ
A.M. MARJINUSSEN

Vaste plantenkwekerij

Eldertstraat 8
Zundert
T: 076-5973026
F: 076-5972888
info@marijnissenvasteplanten.nl

Boomkwekerij Dedemsvaart BV

vaste planten • heesters • coniferen • rozen

Stegerensallee 11a
7701 PJ Dedemsvaart, Nederland
Tel. 0523 617158 - Fax 0523 616753
info@boomkwekerijdedemsvaart.nl
www.boomkwekerijdedemsvaart.nl

BARDOEL B.V.
BOOMKWEKERIJEN

**Gespecialiseerd in
laan- en parkbomen**

Groeningestraat 4A
5826 AC Groeningen (NB)
Nederland
T: 0478-631 628
M: 06-28092551

HECO
STEK CULTURES B.V.

Voor al uw gewortelde stekken

Gommelsestraat 2
5074 NG Biezenmortel
T: +31 (0)135113396
F: +31 (0)135114183
M: +31 (0)651222823
www.hecostekcultures.nl
info@hecostekcultures.nl

Fairplant

FAIRPLANT B.V.
Gildenweg 15
8304 BD Emmeloord
T: +31 (0)527 202 377
M: +31 (0)620 618 901
F: +31 (0)527 202 604

**Van Aart
Boomkwekerijen**

Handveredelingen van
loofhout en coniferen

Groene Woud 33B
4731 GT Oudenbosch
Tel/Fax 0031(0)165310190
www.vanaartboomkwekerijen.nl
info@vanaartboomkwekerijen.nl

Huibregts
BOOMKWEKERIJ

**Volleggronds plantgoed o.a.
Prunus laur. cult.
Magnolia cult.
Ilex cult.
Grote maten Prunus in C20.**

T: 076 5972920
www.boomkwekerijhuibregts.nl

Stekbedrijf Bergs
Rooted plant plugs tailor-made

Geusert 13
6093 NR Heythuysen (nl)
T: +31 (0)475 49 86 00
E: info@bergs.nl
I: www.bergs.nl

H. DE BAKKER
EXPERTISEBUREAU
Met een open blik

- schade aan plantopstanden
- schaderegeling
- onteigening
- planschade
- LRGD geregistreerd deskundige
- NIVRE Register-Expert
- Lid N.V.A.E.
- Prijzenregister Boomkwekerij

www.bakkerexpertise.nl

**BOOMKWEKERIJ
J. van Roessel**

**Gespecialiseerd in
spillen en lichte laanbomen
voornamelijk eigen wortel**

Servennenstraat 5
5066 PS Moergestel
T: 013-5131555 / 06-50874190
F: 013-5133819
www.jvanroesselboomkwekerij.nl
info@jvanroesselboomkwekerij.nl

KERPERIEN

**Gespecialiseerd in alle
gangbare Rhododendrons,
van 50 cm tot XL.**

Europaweg 269
7766 AJ Nieuw Schoonebeek
T: 06-10393307 F: 0524-541239
info@kerperien.nl
www.kerperien.nl

**Boomkwekerij
L.B. Ruijgrok**
Laan en sierbomen

Nu ook bomen in container
Zie onze website:
www.lbruigrok.nl

De Hel 9a
6668 LG Randwijk
06-13382255

vitro plus
the fern firm

**VOOR ALLE SOORTEN
VARENS!**

www.vitroplus.nl
Tel: 0111-468088

Batouwe
Boutenwaaier

**Gespecialiseerd in stek, p9,
verdelingen en spillen**

Engelandstraat 1b
6669 DX Dodewaard
T: +31 (0)488 413 097
F: +31 (0)488 411 088
info@batouwe.com
www.batouwe.com

**LINDERS
KWEKERIJEN BV**
www.linderskwekerijen.nl

**Gespecialiseerd in teelt van
vaste planten in pot**

Antoniusstraat 32
6011 SE Eil (L)
Telefoon: +31 (0)495 555000
Fax: +31 (0)495 555001
E-mail: info@linderskwekerijen.nl
www.linderskwekerijen.nl

**Boomkwekerijen
De Maas**
Blitterswijk

Laan- en vruchtbomen

Langstraat 19 5863 BG Blitterswijk
info@boomkwekerijendemaas.nl
www.boomkwekerijendemaas.nl
T: +31(0)478 531 545
F: +31(0)478 532 040

**VROMANS
KWEKERIJEN**

Plantgoed, volleggronds- en potcultures

Akkerstraat 2a
5084 HL Biest-Houtakker
T: 0135054084
M: 0622777615
info@vromanskwekerijen.nl
www.vromanskwekerijen.nl

**De Buurte
kwekerijen**
Oene - Heerde - Uddel

**300 Ha met o.a. Coniferen,
Buxus, Prunus, Taxus, Kerst-
bomen en Rhododendrons.
Zowel volle grond als
potgekweekt.**

Eperweg 52 8167 LJ Oene
T: +31(0)578-641422
F: +31(0)578-641404
info@debuurte.nl www.debuurte.nl

**EVERS
CONIFEREN & LAANBOMEN**

**Ongeworteld stek
EversGroen**

Gerrit Achterbergstraat 13
4043 GH Opheusden
Tel/Fax: 0488-428095
Mob: 06-21886091
Prijslijst: www.eversgroen.nl

**BOOMKWEKERIJ
Jos Willemsen BV**

Heesters in volle grond

Biggelaarstraat 1
4881 JA Zundert
T: 076-5975071
M: 06-51426755
F: 076-5976708
E: info@boomkwekerijwillemsenbv.nl
www.boomkwekerijwillemsenbv.nl

Mts. Dictus

Kraaiheuvelstraat 1e
4885 KZ Achtmaal
F: 076-5985337
M: 06-53925667
E: biancahereijgers@hotmail.com

**Kwekerij
't Plantloon**

**Groot assortiment
coniferen, buxus, taxus en
prunus lauro in soorten**

Plantloonseweg 3
5171 RD Kaatsheuvel
T: 0416 339996
F: 0416-348516

Wijzer Boom in Business

Ziet u ook graag uw
bedrijfsinformatie op
deze pagina?
Neem dan contact op
met Rik Groenewegen,
via rik@nwst.nl



M.W.B. van der Aalst Coniferen

Plantgoed tot 2 meter

Lage Heide 20
5521 NM Eersel
T: +31(0)6 20 40 50 75

RECYCLING BOOMBAND/BINDBUIS

Hakvoort Boomband B.V.

De Goorn

T: 0229-220 221

E: info@boomband.nl

www.boomband.nl



Boomkwekerij Verwoert
Lakemondsestraat 15
4043 JC Opheusden
T: 06 53 57 19 62
info@gebroedersverwoert.nl
www.gebroedersverwoert.nl



Boomkwekerij de Jong
van Laarhoven BV.

Brede Heide 16
5281 RZ Boxtel
T: 0031 (0)411-684476
www.jonglaar.nl



Duurzaam gevormd



Schansstraat 18
5688 NC Oirschot
T: 0499-577454
M: 06-53362491
info@leibo om.nl

www.leibo om.nl

AGRO "DE AREND" BV

Agro "De Arend" BV

Tielsestraat 95 tel: 0488 - 483275
4041 CS Kesteren info@agrodearend.com

www.agrodearend.com



Uw partner
met visie voor
de kweker!

Bart Faassen Tegelen B.V.
077 - 37 37 000 info@faassen.nl

Autochtoon
Milieukeur
Groenkeur



Harderwijkerweg 267
Hulshorst
T: 06-51793249
F: 0341-250453
E: info@kwekerijsilene.nl
www.kwekerijsilene.nl

André van Nijntzen en Zonen v.o.f.

GROOT ASSORTIMENT
HOOG-/HALFSTAMMEN,
SPILLEN, VEREN EN STRUIKEN

Meirseweg 26a
4881 DJ Zundert
T: 00 31 (0)76-5972605
M: 00 31 (0)6-30042101
info@boomkwekerij-v-nijnntzen.nl



JOS SMITS
BOOM- EN ROZENKWEKERIJ

Molenweg 1a
5871 CH Broekhuizen
M: +31 6-20441112
F: +31 77-463 4825
E: info@kwekerijsmits.nl



taxaties en expertises
in de groene sector

Schalk Linde 10
Burg. Jhr. H. v.d. Boschstr. 37-37a
3958 CA Amerongen
Tel. : 0343- 480 500
Mobiël: 06 - 51 10 77 70

TELERMAAT
leverancier van groei

www.teleraat.nl

know-how to grow EBBEN
trees since 1902

Boomkwekerij Ebben B.V.

Beerseweg 45
5431 LB Cuijk
T: 0485-31 20 21
www.ebben.nl



W.S. Venema b.v.

Gespecialiseerd in grote maten
sierheesters en coniferen.
Bij ons bent u aan 't juiste adres!

Zuidwijk 3, 2771 CB Boskoop
T: 0172-217380
F: 0172-216910
info@wsvenema.nl
www.wsvenema.nl



Groot Deunkweg 10
NL - 7122 RS AALTEN
telefoon +31 (0)543 45 1151
e-mail info@rendering.nl
internet www.rendering.nl

BOOMKWEKERIJ
PETER VERHOEVEN B.V.

Gever 6
5076 NB Haaren
T: (013) 511 29 02
F: (013) 521 08 20
M: 06 224 64 549
peer.verhoeven@planet.nl

www.boomkwekerijpeterverhoeven.nl



Boomkwekerijen
Gebr. Janssen B.V.

Winnerstraat 2-B
6031 NL Nederweert
T: +31 - (0)495 - 63 13 39
janssen@rootstocks.nl
www.janssen-rootstocks.nl



boomkwekerij
DE SPANKERT

Boomkwekerij De Spankert

Tongeren 58 5282 JH Boxtel
T: +31 (0) 411-610245
F: +31 (0) 411-610246
www.despankert.nl



FRANK
COENDERS
ROZEN

Volleggrond- en potrozen

Witveldweg 33
5971 NS Grubbenvorst
T: +31 77 3662790
E-mail: info@frankcoenders.nl
www.frankcoenders.nl



Broere
BEREGENING B.V.

Bloemendaalseweg 4a
2741 LE Waddinxveen
0182-394496

www.broereberegening.nl



FOLIEKASSEN BV

VOORUITSTREVENDE
IN FOLIEKASSEN

VDH Foliekassen BV

Frankrijkleaan 9
2391 PX HAZERSWOUDE
T +31 (0)172 235 990
F +31 (0)172 235 995
@ info@foliekassen.com

www.foliekassen.com



GEBR. EZENDAM B.V.

www.nursery-machines.com



Globus Nursery machines

**Uw portaaltractor specialist
Voor zowel 3wd en 4wd tractoren tot een
maximale doorgang van 250cm**

Gebr. Ezendam BV is al vele jaren bezig met de ontwikkeling en productie van machines voor de boomwekerijsector. Ze hebben internationaal naam en faam gemaakt met de Globus vormsnoeimachines en de Globus combi kluitsteek/vormsnoeimachines. Door ontwikkelingen in de markt zijn ze zich ook gaan toeleggen op de ontwikkeling en productie van portaaltractoren.

Alles is hierbij mogelijk: o.a. plantgatenboren, vormsnoeien, kluitsteken, ondersnijden, schoffelen, (LVS)rijenspuiten. Rijenkunstmeststrooien met variabele afgifte. Eventueel kan dit alles volautomatisch op GPS .

Heeft u wensen wat betreft een portaaltractor? Kijk op www.ezendam.info of neem contact op. Gebr. Ezendam BV komt met een oplossing!

Gebr. Ezendam BV
Oonksweg 35
7622 AW Borne (NL)

0031-74-2670635
0031-74-2669197
www.ezendam.info
info@ezendam.info





40 Vlasveld: 'Roofmijtnamen waren voorheen Chinees voor me; nu ken ik ze op mijn duimpje'

De naam bekt lekker, maar kwekers zijn allerm minst blij met dit plaagdier: trips. Vooral de variant *Thrips setosus* laat sinds een paar jaar flink van zich horen in de hortensiateelt. Vijf hortensiakwekers werken sinds 2016 samen met Koppert aan een proef om te kijken of de biologische roofmijt *Amblydromalus limonicus*, met als handelsnaam Limonica, uitkomst biedt. Boom in Business bezoekt snijhortensiakweker Ronald Vlasveld in Boskoop, een van de vijf proefdeelnemers, met de vraag: Zet Limonica zoden aan de dijk tegen *Thrips setosus*?

COLOFON

Boom in Business wordt 8 keer per jaar in een gemiddelde oplage van 3250 exemplaren verspreid onder boomkwekers en toeleveranciers.

Redactie & commercie

NWST NeWSTories bv
Fransestraat 41
6524 HT Nijmegen
T 024-3602454
F 024-3602464
I www.boom-in-business.nl

Hoofdredacteur: Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Operationeelmanager: Peter Jansen (peter@nwst.nl)
Redacteurs: Kelly Kuenen (kelly@nwst.nl)
Nino Stuivenberg (stagiaire)
Vormgeving: Marie Cecile Oosterhout
en Tessa Benders (StudioBont)
Advertenties: Alberto Palsgraaf
(alberto@nwst.nl)
Rik Groenewegen
(rik@nwst.nl)
Sales support: Lieke van der Weijde
(lieke@nwst.nl)

Abonnementen

€77,- per jaar. De abonnementsperiode loopt tot en met 31 december van ieder jaar en uw abonnement zal jaarlijks automatisch worden verlengd, tenzij uw schriftelijke wederopzegging uiterlijk 31 oktober voorafgaand aan de nieuwe abonnementsperiode in ons bezit is. Voor opgave van een nieuw abonnement belt u met (024) 360 24 54. Op alle abonnementen zijn onze leveringsvoorwaarden van toepassing. Deze vindt u op www.boom-in-business.nl/abonnement

ISSN: 2211-9884

Alle auteursrechten en databankrechten ten aanzien van (de inhoud van) deze uitgave worden uitdrukkelijk voorbehouden. Deze berusten bij Greenkeeper c.q. de betreffende auteur. Niets uit deze uitgave mag zonder schriftelijke toestemming van de uitgever worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, scan, foto-kopie, elektronisch of op welke wijze dan ook. Greenkeeper wordt tevens elektronisch opgeslagen en geëxploiteerd. Alle auteurs van tekstbijdragen in de vorm van artikelen of ingezonden brieven en/of makers van beeldmateriaal worden geacht daarvan op de hoogte te zijn en daarmee in te stemmen e.e.a. overeenkomstig de publicatie- en/of inkoopvoorwaarden. Deze zijn bij de redactie ter inzage of op te vragen.



Terug naar de toekomst

Het is een goede gewoonte dat vakblad Boom in Business aan het eind van het jaar zijn traditionele nieuwjaardiner organiseert, inmiddels al voor de zevende keer. Dit jaar waren wij te gast bij Handelsbedrijf Van Krimpen in Standdaarbuiten. Het thema van 2017: wie de jeugd heeft, heeft de toekomst. Een thema dat aanspreekt, want meer dan twintig jonge kwekers hadden hun weg gevonden naar het Brabantse pottenbedrijf voor het diner, een rondleiding en het uitwisselen van visitekaartjes.



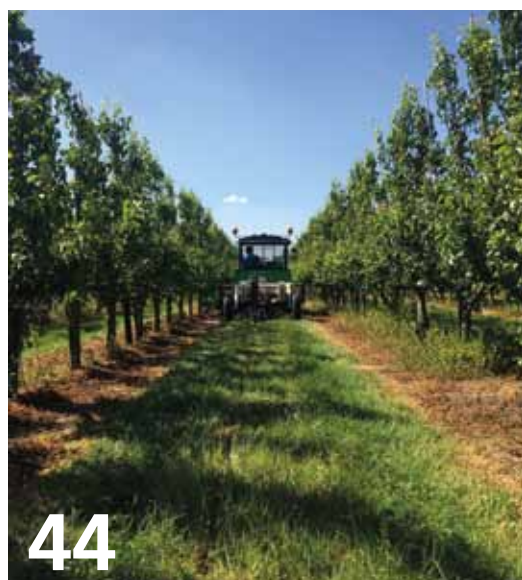
Het rendement en de klant zijn belangrijker dan de aantallen

Nadat vorig jaar de weg naar boven ingeslagen is, zijn ook dit jaar de omzet en het resultaat van de boomkwekerij verbeterd. Bij de bos- en haagplantsoenkwekers hebben het inkrimpen van het areaal en het reduceren van de kosten hun vruchten afgeworpen. Kwekers die hun bedrijfsvoering, teeltplan en afzetkanalen wisten af te stemmen op de afzet, hebben duidelijk betere resultaten geboekt. Het wordt almaar belangrijker om te produceren wat de klanten wensen.

Gebroeders Verwoert veredelen, planten en verplanten, snoeien en rooien elke boom zelf

'Eerlijke en goede laanbomen' staat er op de website van de gebroeders Verwoert in Opheusden. Wanneer Boom in Business bij hen op bezoek is, is dat precies wat het vakblad aantreft.

10



44

Digitale bodemkaart is met de Veris iScan zo gemaakt

Een werktuig met bodemscanapparatuur dat over het land gaat, voortgetrokken door een trekker. Op een leeg veld gaat dat gemakkelijk, maar dat is doorgaans niet het beeld van een boomkwekerij. De Veris iScan die door Agrometius wordt geïntroduceerd, biedt een oplossing. Dit apparaat heeft geen problemen met bomen en andere gewassen die tijdens het scannen blijven staan.

EN VERDER

- 8** Nieuws
- 14** 'Het loont om de juiste meststoffenmix tot op de bodem uit te zoeken'
- 18** Betere kwaliteit plant met minder werkzaamheden
- 23** Kleurrijk, comfortabel, veilig en milieuvriendelijk!
- 38** Arboretum Floriade 2022 krijgt bomen van meerdere kwekers
- 50** Hoofdredactioneel

VOLG ONS

 twitter.com/boom_inbusiness

 facebook.com/boom-in-business





Nieuwe editie van Groenbeurs Brabant

Op 17 en 18 januari komen in Sint Oedenrode ruim 40 boom- en plantenkwekers bij elkaar om hun assortiment te presenteren aan kwekers en inkopers van bomen, tuin- en terrasplanten. Deelnemer Paul Sneijers (Sneijers Boomkwekerijen): 'Op de beurs vinden bezoekers

een goede selectie van het regionale aanbod van bomen, tuin- en terrasplanten. Daarnaast wordt de beurs georganiseerd voor kwekers, door kwekers. De beurs is laagdrempelig, met een flinke vleug Brabantse gezelligheid.'

John van Rulo (Handelskwekerij J. van Rulo) sluit zich hierbij aan. 'Alleen regionale kwekers uit de omgeving Midden-Brabant zijn aanwezig; dat is best bijzonder. Het resultaat is een kleinschalige en gemoedelijke beurs. Desondanks vinden

bezoekers hier een compleet groen assortiment.' Ook volgens Rob Jonkers (Kwekerij Gebr. Jonkers Elshout) is deze kleinschaligheid in combinatie met de grootte en diversiteit van het aanbod de onderscheidende factor van de beurs.

Wouter van den Oever (Boomkwekerij M. van den Oever) benadrukt de kwaliteit van de standhouders. 'Midden-Brabant mist nog een stukje bekendheid als een boomteeltregio waar veel te halen is. In Midden-Brabant zijn wellicht niet de meeste kwekers gevestigd, maar samen hebben zij een verrassend groot en divers aanbod. De korte afstanden tussen de diverse bedrijven in de regio is een belangrijk logistiek voordeel voor klanten.' John de Lepper (Boomkwekerij John de Lepper) voegt eraan toe: 'Daarnaast is de beurs bij uitstek een gelegenheid om kennis te maken met nieuw assortiment en enkele rariteiten.' De Groenbeurs Brabant vindt op 17 en 18 januari plaats van 08.00 tot 17.00 uur aan de Liempdseweg 31 in Sint-Oedenrode.



Nibo Sierteelt breidt machinepark uit

Begin december heeft Nibo Sierteelt uit Hazerswoude een nieuwe tractor in ontvangst genomen, namelijk een New Holland Boomer 20-compacttractor. De tractor werd geleverd door Voets Tractoren en Werktuigen. Het bedrijf, dat geleid wordt door Nico van den Bosch, maakt al jaren gebruik van een New Holland TC27. Nu is daar dus de Boomer 20 bij gekomen. De nieuwe tractor zal vooral ingezet worden voor transport-

werkzaamheden tussen en op de verschillende kwekerijlocaties van Nibo.

In Hazerswoude kweekt Nibo *Pieris*, *Viburnum Inge*, *Magnolia*, *Heptacodium*, *Buxus* en *Hamamelis*. De kwekerij is gespecialiseerd in siertakken en is zodoende in de maand december druk om alle orders op tijd weg te krijgen.

Bewegwijzering voor extra toeristen Boskoop

De gemeente Alphen aan den Rijn investeert in Tuinpad Rijnveld in Boskoop. Door nieuwe borden langs de provinciale en gemeentelijke weg moet het tuinpad gemakkelijker te vinden zijn voor toeristen. Tuinpad Rijnveld, een samenwerkingsverband van zeven uiteenlopende bedrijven, biedt geïnteresseerden een kijkje in de keuken van de kwekerijwereld in de regio Boskoop. Tot de deelnemers behoren Kwekerij Het Groene Huis, Plantentuin Esveld, Sortimentstuin Harry van de Laar, Schouten's Kruiden, Kwekerij A.P. Vuyk en J. Keyzer Boomkwekerij. Cor van Gelderen, voorzitter van het Platform Recreatie en Toerisme, licht toe: 'We zijn trots op onze kwekerijen en aanvullende activiteiten. Dat laten we graag aan anderen zien. Door met meer bedrijven samen te werken en ook een drankje en hapje aan te bieden, is het Tuinpad Rijnveld een kleinschalig groen toeristisch uitje geworden. We zijn ontzettend blij met

de verwijsborden die er nu dankzij de provincie en gemeente staan.' Gedeputeerde Floor Vermeulen: 'De Greenport Regio Boskoop is iets waar we in Zuid-Holland trots op mogen zijn. Wereldwijd is deze plek bekend om zijn ambachtelijke en kwalitatief hoogwaardige (boom)sierteelt. Dat bedrijven hun deuren openen om ons daar deelgenoot van te maken, ondersteun ik graag met enkele borden.' Vermeulen krijgt bijval van Kees van Velzen, wethouder in Alphen aan den Rijn: 'We zien dat de bundeling van de krachten leidt tot een groeiend aantal bezoekers, zonder dat het een massale attractie wordt. Het kwekerijwerk gaat voor, maar kleinschalig groen toerisme is een mooie aanvulling. Wie weet kunnen er in andere gebieden op dezelfde wijze ook samenwerkingen ontstaan die kleinschalig toerisme mogelijk maken.'

Xylella buiten de deur

Hoe kun je je als kweker voorbereiden op *Xylella fastidiosa*? LTO Nederland heeft een leidraad ontwikkeld rond deze vraag. In het document staat een aantal punten die helpen voorkomen dat planten besmet worden met de bacterie, zoals het in kaart brengen van waardplanten, het maken van een risicoprofiel van de leverancier en het nemen van voorzorgsmaatregelen bij transport. De leidraad is ontwikkeld in het kader van het project fyto-sanitaire preventie en in samenwerking met LTO vakgroep Bomen & Vaste Planten, LTO Glaskracht Nederland, VBN en het ministerie van Landbouw en Voedselkwaliteit.

Kerstboom blijft populair

In Nederland worden binnen enkele weken zo'n 2,5 miljoen kerstbomen verkocht. Van deze bomen komt ongeveer de helft uit eigen land, waar de kerstboom onverminderd populair blijft.

De naaldbomen – voor het grootste deel zilversparren – worden gekweekt in Noord-Brabant, Drenthe, Overijssel en Gelderland. Op die plaatsen gedijen de naaldbomen goed. De overige bomen worden geïmporteerd uit Denemarken en Duitsland, waar vooral nordmannsparren worden gekweekt. Deze zijn groter en worden niet met kluit verkocht. Volgens Gerard Krol van de Vereniging Nederlandse Kerstbomenkwekers gaat het nu vooral tussen de zilverspar en de nordmannspar. Dit is volgens hem niet altijd zo geweest; vroeger was de fijnspar heel populair. Die boom liet volgens hem alleen wat eerder zijn naalden vallen. Ook de blauwspar was een tijdje populair, maar prikte nogal. Deze boom heeft in Duitsland nog niets aan populariteit ingeboet, zegt hij. De meeste kerstbomen worden verkocht in de week na Sinterklaas, met als hoogtepunt het eerste

Greentrading Zundert open

Twee keer per jaar stelt een zestal Zundertse

kwekers het complete aanbod tentoon op het bedrijf, voor inkopers van tuin- en terrasplanten en solitaire planten. Ook aankomend jaar doen zij dat, en wel van 15 januari t/m 9 februari. Het voordeel van deze opzet is dat de professionele bezoeker in een zeer korte tijd een duidelijk beeld krijgt van het bedrijf en de producten. Jelle Havermans van deelnemer About Plants Zundert vertelt hierover: 'In een informele en laagdrempelige sfeer maken de bedrijven tijdens deze dagen gebruik van de mogelijkheid bezoekers aan het begin van het handelsseizoen te voorzien van het meest up to date productaanbod.' Naast de grote diversiteit van bedrijven zorgt ook het bijzonder grote assortiment producten, gekweekt in hoge kwaliteit en op duurzame wijze, dat het extra interessant wordt om een dagje rond te rijden in Zundert.' Elke kweker heeft zijn eigen huisbeurs op locatie opgesteld en is op werkdagen geopend van 8.00 uur tot 17.00 uur. Meer informatie is te vinden op de website www.greentradingzundert.nl.



weekend na pakjesavond. Volgens Krol wordt in die week zo'n 60 tot 70 procent van de bomen verkocht. Toch verschuift ook dat verkoopmoment naar voren; de verkoop is op veel plaatsen begin november al begonnen.

Wij wensen u
en uw medewerkers
een Gelukkig,
Gezond en Succesvol
Nieuw Jaar

Wij willen u
daarbij graag
behelpzaam zijn.

TELERMAAT
leverancier van groei



Gebroeders Verwoert veredelen, planten en verplanten, snoeien en rooien elke boom zelf

'We hoeven niet explosief te groeien. Op deze schaal houden we persoonlijk toezicht op de kwaliteit van elke boom'

'Eerlijke en goede laanbomen' staat er op de website van de gebroeders Verwoert in Opheusden. Wanneer Boom in Business bij hen op bezoek is, is dat precies wat het vakblad aantreft.

Auteur: Santi Raats



4 min. leestijd

KWEKER AAN HET WOORD



Containers



Teelt op stellingen

‘Het is vanzelfsprekend dat we proberen het hoofd boven water te houden door elkaar te steunen in moeilijke tijden’

en hun medewerkers stuk voor stuk met blote hand begeleid hebben tot aan de verkoop. Ze hebben een breed assortiment van laanbomen, die ze jaarrond leveren: 90 procent uit de volle grond (22,5 hectare in Dodewaard, Heteren en Zetten), 8 procent in container (0,5 hectare in Dodewaard) en 2 procent op stellingen (0,1 hectare). In de winter leveren ze de bomen bij voorkeur met blote wortel, de rest van het jaar met kluit in containers.

Werkzaamheden in de loop van het jaar

Het teeltproces biedt jaarrond werk. Herman en Johan starten het teeltproces met de medewerkers door stammen te oculeren. Herman vertelt: ‘Na de handverdeling gaat in april een klein gedeelte van de boompjes op stellingen. De rest planten we uit. In september poten we een gedeelte in drielieter-airpotjes, oftewel sleufpotjes in de volle grond. Als ze gepoot zijn, worden de tonkinstokken er meteen bij gestoken en worden ze aangebonden met bindbuis. De grond is dan mooi om te poten, waardoor de boompjes direct goed kunnen wortelen. De spullen die uitgeplant zijn, laten we drie jaar staan op het perceel, totdat ze een stamdikte hebben van 10/12/14 cm.’

Einde teeltproces

Wanneer Herman uitlegt hoe hij met zijn collega de bomen met kluit root, blijkt hoe snel ze werken: ‘We leggen korf en jute onder de boom; daarna wordt de kluit op de korf en het jute gezet. Zodra de kluit klaar is, komt Johan met de tractor met kraan, die radiografisch bediend kan worden. Dat betekent dat Johan de meeste kluiten alleen van

het land af haalt. We leveren vollegrondsbomen, van 6/8 cm tot 10/12 cm stamdikte. Vaak met blote wortel, want door de vruchtbare rivierklei van deze omgeving maken de bomen een sterk wortelgestel. Echte boomkwekers weten hoe ze met blote wortels moeten omgaan. Voor investeerders ligt dat vaak anders. De containerbomen zijn er in de maten 6/8 tot 12/14 en in plantzakken. Sinds een paar jaar kweken we een deel op stellingen in airpots. Dat is wat ergonomischer; de werkhooft is ideaal.’

Klanten

De broers verkopen voornamelijk aan klanten in Nederland en België. In totaal hebben ze er zo'n zestig tot zeventig. Een gezond deel van de klantenkring bestaat uit langetermijnrelaties, ook in Opheusden. ‘Die zijn altijd bij ons blijven afnemen’, vertelt Herman. ‘We zorgen ervoor dat we onze vaste klanten altijd kunnen blijven bedienen.’

Nooit opgeven

In 2014-2015 brak een lastige tijd aan door de economische crisis, maar toch bleven ze doorgaan. ‘Ook al waren er momenten dat we twijfelden of we met het gehele bedrijf moesten doorgaan, het stond buiten kijf dat we nooit op kwaliteit zouden inboeten. Hoe moeilijk de situatie ook is, we willen altijd een rechte boom met sterk wortelgestel en mooie krachtige kroon blijven telen’, vertellen de broers. ‘Maar uiteindelijk hebben we doorgezet.’ De jongste broer vertelt kort hoe ‘nooit opgeven’ bij de familie in het bloed zit: ‘Onze vader werd ziek toen we op de middelbare school zaten.

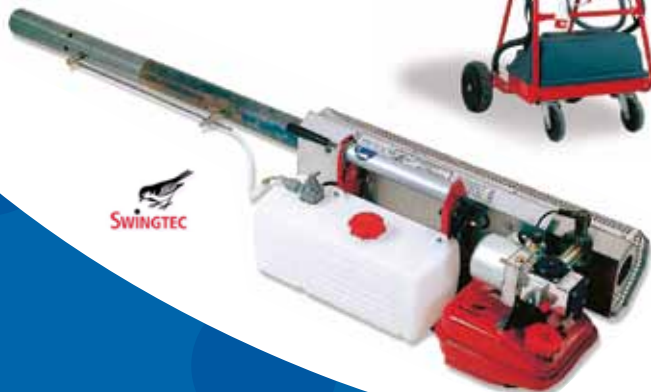
Herman, de oudste van de twee broers, komt met Johan aangereden van een perceel in Heteren en stapt uit op het erf in Opheusden. Dat maakt indruk; de broers stralen uit dat ze hard hebben gewerkt. Hun werkkleding is besmeurd en de werkschoenen hebben overduidelijk diep in de rivierklei gestaan. Het is zichtbaar dat ze alles geven aan hun bomen.

Goede voorbeeld

Het bedrijf begon in 1993 als een klein kwekerijtje van hun opa en groeide steeds verder uit. Er is er altijd hulp geweest in het bedrijf, maar sinds 2005 vormen Johan en Herman een vast team met twee medewerkers. De broers nemen het voortouw in het teeltproces. Alleen het kluiten en poten gebeurt door een loonwerker. *Leading by example*, op het veld, niet vanuit het kantoor.

De producten

Johan en Herman praten beiden via hun producten: bomen van een stevige kwaliteit, die de broers



Importeur van: Swingfog-Fontan nevelapparaat

Oude Heijningsedijk 30, Heijningen.
Telefoon: (0168) 46 88 46.
E-mail: info@pest-tec.nl www.pest-tec.nl



Fairplant



Onderstammen



Fruitbomen



Bessen



Consultancy

Emmeloord
The Netherlands
T 0031 (0)527 202 377
E info@fairplant.nl

Fairplant, the 'root' to success!

www.fairplant.nl

DE GROENE WERKPAARDEN

DE TOEKOMST IS ELEKTRISCH



**OOK LEVERBAAR
IN 4x4!**

- 100% elektrisch aangedreven werk- en voertuigen;
- Geruisloos, smal en erg wendbaar;
- Subsidiemogelijkheden en géén wegenbelasting, BPM en bijtelling;
- Standaard geleverd op kenteken;
- Snelheid ca. 60 km/u en 80 km bereik
- Opties: cabine, verlengde laadbak, kachel etc.

LEFFERT



www.frisianmotors.com



Keurmerk voor Duurzame Boomkwekerijproducten

Vakmanschap, duurzaamheid, kwaliteit en garantie.



'Groenkeur voldoet aan
maatschappelijk verantwoord
inkopen en is dé norm
in groenbestekken.'

Stichting Groenkeur
info@groenkeur.nl
www.groenkeur.nl
[@groenkeur](https://www.facebook.com/groenkeur)





Vollegrondteelt

Herman en ik hebben altijd meegeholpen in zijn gemengde bedrijf met wat zacht fruit. We bleven helpen toen we na de land- en tuinbouwschool enkele jaren bij Combinatie Mauritz werkten. Het is vanzelfsprekend voor ons dat we proberen het hoofd boven water te houden door elkaar te steunen in moeilijke tijden. Dat is ze ook in 2014-2015 gelukt.

Meer tijd voor zichzelf

Na jarenlang doorknokken lijken de broers anno 2017 in rustiger vaarwater te komen. Johan: 'De medewerkers zijn ook zelfstandiger, zodat ik het werk wat meer van een afstand kan bekijken. Dat levert minder stress op.' Voor Johan is het geen sinecure om zich af en toe afzijdig op te stellen. Hij is er vakmatig erg bij betrokken. Dat blijkt uit alle clubjes en werkgroepen in de bomenbranche waarvan hij lid is: de werkgroep TCO voor Promotie en Handel, de Boomteelt Studieclub Opheusden, lokale innovatieprojecten.

Persoonlijke kwaliteitsbewaking

Continuïteit vinden Johan en Herman belangrijker dan explosieve groei: 'Wel hebben we vanaf 2010 de containerteelt opgepakt, want jaarrond leveren heeft de toekomst. Ook merken we dat hoveniers containers handiger vinden dan een kluit die ze naar een tuin of door een poort moeten tillen. We denken altijd na over hoe we efficiënter kunnen werken, maar we zijn voorlopig tevreden met onze huidige schaal. We kunnen alles nog goed overzien en de kwaliteit persoonlijk bewaken.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7269



Herman Verwoert



Johan Verwoert



'Het loont om de juiste meststoffenmix tot op de bodem uit te zoeken'

Kweker Van der Aalst zegt zijn investeringen in gecoate meststoffen makkelijk terug te verdienen

Haifa lanceert een nieuw product, waarvoor het ureumstikstof coat en met landbouwmeststoffen op maat mengt: MyCoteN Mix.

Lowie Weerts van Haifa: 'Doordat Haifa zijn coatingproces heeft geoptimaliseerd, is dit gecoate mestproduct prijstechnisch ook interessant voor kwekers met wat extensievere teelten.'

Auteur: Santi Raats



5 min. leestijd

ACHTERGROND

'Negentig procent van mijn handel bestond uit *Thuja occidentalis* 'Brabant'. Het was niet makkelijk rondkomen in deze handel. Bijna overwoog ik te stoppen. Totdat in 2011 een kweker van coniferenstekjes en plantgoed in Steensel met pensioen ging en mij vroeg of ik het bedrijf wilde overnemen, inclusief de 60 tot 80 klanten. Ik heb de kans gepakt en ben 180 graden gedraaid met mijn bedrijf: ik ging coniferen leveren van klein tot groot, in een breed assortiment.'

Langzaam vrijkomende voedingsstoffen perfect voor coniferenteelt

De teeltcyclus begint bij Van der Aalst met stekjes zonder wortel in de kas. In september gaan de stekjes eruit; dan komen ze anderhalf jaar op het veld te staan. Daarna worden ze uitgeplant. Twee jaar daarop zijn de coniferen een meter hoog. Van de totale teelt verkoopt Van der Aalst 700.000 stekken per jaar en 1 miljoen stuks plantgoed.

Lowie Weerts, agronomist bij Haifa, vult Van der Aalst aan: 'In de krappe periode, toen Van der Aalst in de bulk werkte, was er nauwelijks ruimte om te investeren in goede meststoffen.' Van der Aalst knikt: 'Drie cent minder voor een boom kon ik al niet missen! Dan koos ik meststoffen van 50 cent per kilo in plaats van kwaliteitsmeststoffen met een hogere prijs, 1,50 euro per kilo, maar netto meer rendement. Omgerekend voor mijn 40 hectare zou dat een kostenpost van 20.000 euro zijn. Dat kon ik onmogelijk betalen, hoewel het rendement aan de achterkant hoger zou zijn.'

Proefondervindelijk

Maar toen de eigenzinnige Van der Aalst na 2011 inzette op kwaliteit, ondernam hij actie: hij ging op 3 hectare zelf een proef doen met gecoatete meststoffen, waarbij 80 procent van de NPK-stoffen gecoat was. Op een naastgelegen perceel van 3 hectare paste hij traditionele landbouwmeststoffen toe ter vergelijking. 'Een leverancier kan met een

mooi verhaal komen, maar het is bij mij eerst zien, dan geloven. Ik zag meteen dat mijn bomen groter en voller werden. Ze waren bijna een maat meer! Ook kon ik 95 procent van het veld rooien in plaats van 85 procent vanwege minder uitval. Daardoor zag ik dat ik de betere meststoffen snel kon terugverdienen. Ik heb daarna zes jaar dit product toegepast. Toen ontmoette ik Lowie Weerts van Haifa, op advies van de leverancier.'

Van der Aalst zag in zijn proef ook dat zijn teelt baat had bij de langzaam vrijkomende meststoffen. 'Coniferen groeien het hele jaar door in een constant tempo. Pas in juli, augustus en september maken ze een groeisput door. Het is dus goed om de groei te spreiden, in plaats van in korte tijd lengte te verkrijgen met meststoffen die na vier tot zes weken op zijn. Door de snelle opname en uitspoeling, zeker op lichtere zandgrond, moet je met traditionele landbouwmeststoffen vaker strooien. Maar soms had ik het veel te druk of was het te nat om over het veld te rijden. Bovendien wordt de toegestane hoeveelheid meststoffen steeds verder verlaagd. Eerst mochten we nog 150 kilo stikstof per hectare strooien; dat is nu maximaal 80 kilo. We moeten dus slim omgaan met de hoeveelheid die we wel mogen opbrengen.'

Elke dag een boterham

Weerts komt terug op de methode om een poosje niet te bemesten met traditionele landbouwmeststoffen: 'Een plant overleeft dat tekort. Maar zeker vlak voor de groeisput moet de plant in goede conditie zijn om te kunnen pieken. Voor een goede conditie heeft een plant gedurende langere tijd, vijf tot zes maanden, elke dag een "boterham" nodig. Net zoals wij mensen elke dag een boterham nodig hebben.'



Marc van der Aalst uit Eersel, vlak bij de Belgische grens, is coniferenkweker en maakt zijn eigen stekken. In 1997 begon de noeste kweker als twintigjarige bij zijn buurman te werken met coniferen, met in zijn vrije tijd een eigen tunneltje. Maar één klant nam steeds meer bij hem af, reden waarom hij op den duur voor zichzelf begon. 'Ik zat voornamelijk in de bulkhandel', vertelt Van der Aalst.



MyCoteN Mix



Ureumkorrels



Links Lowie Weerts (Haifa), rechts coniferenkweker Marc van der Aalst.

Ureumkorrels zijn goedkoper dan de grondstoffen voor de gecoate producten van het eerste uur

Gecoate ureumstikstof met meststofmix op maat

Van der Aalst gebruikt het nieuwe product MyCoteN Mix van Haifa, met daarin gecoate ureumstikstof, aangevuld met een mix van landbouw-meststoffen. Alleen de ureumstikstof is gecoate, de rest van het product niet. Het product kan worden gebruikt voor een periode van zes maanden. Van der Aalst past het echter liever toe in twee beurten dan in een. 'Ik zit op een zanderig perceel; dan spoelt de kalium sneller uit. Daarom bemest ik begin mei en half juli nog eens. Liever twee maal voor drie maanden bemesten dan eenmaal voor zes maanden.'

Weerts: 'Dit product is dus op maat gemaakt. Voordat de leverancier het samenstelt en aflevert, wordt bij de kweker voor dat product een bodemanalyse gedaan. Hoeveel "boterhammen" een plant nodig heeft en welke voedingsstoffen daarin moeten zitten, hangt niet alleen af van het gewas, maar vooral van wat er aan voedingsstoffen in de bodem voorradig is. Dat hebben we hier

ook gedaan. Wat er aan voeding in de bodem zat, hebben we in mindering gebracht op de totale behoefte van de coniferen.'

Volgens Weerts werkt Haifa met een computermodule waarmee recepturen worden uitgedraaid. 'De kostprijs wordt uitgerekend, naar rato van de afgenomen hoeveelheid en de samenstelling. MyCoteN Mix is verkrijgbaar in zakken van 25 kilo, maar ook in bigbags van 600 kilo. De samenstelling van de grondstoffen verschilt naar gelang de behoefte van het gewas van de klant. Soms bevat het product chloorhoudende kalium, maar bij coniferen kan dat niet, dus bevat het in dit geval chloorarme meststoffen. Als de bodem niet in balans is en er heel veel kalium in het product nodig is, heeft dat ook invloed op de prijs.'

Prijs

De gemiddelde prijs van MyCoteN Mix (NPK + MgO) is volgens Weerts nu 40 tot 55 cent per kilo, maar is zeer afhankelijk van het percentage gecoate meststoffen. Bij het alternatieve gecoate NPK-product van Haifa, Multigro, bedroeg de prijs 1,35 euro per kilo. Overigens is bij dit product ook altijd een deel van de kalium gecoate, maar er is wel een duidelijk prijsverschil met MyCoteN Mix. Weerts legt uit hoe Haifa dit product goedkoper heeft kunnen maken: 'Voor zowel Multigro als voor het nieuwe product koopt Haifa de grondstof ureum (NH₂) in op de wereldmarkt. Deze grondstof, bestaande uit ureumkorrels, is goedkoper dan de grondstoffen voor de gecoate producten; dat waren 'ureum-prills' van het eerste uur. Voor het

De korrel moet **mooi rond zijn, stofvrij en hard genoeg** om te kunnen worden gecoate

nieuwe product zeeft Haifa de ureumkorrels uit op de locatie in Lunel bij Marseille, waarna alleen de grotere korrels laag na laag worden gecoate. De andere korrelgroottes worden verwerkt in andere producten, vooral voor de hobbymarkt. Het blenden tot het eindproduct gebeurt op de Haifa-vestiging in Dordrecht. Het coaten is een kostbaar proces; de korrel moet mooi rond zijn, stofvrij en hard genoeg om gecoate te kunnen worden. Je kunt dus niet zomaar alle landbouwmeststoffen coaten. Door de verbeterde techniek kunnen gewone, goed uitgezeefde ureumkorrels wel worden voorzien van een coating. Daardoor is MyCoteN Mix rendabel voor veel teelten en toepassingen.' Volgens Weerts kost de gecoate stikstof met landbouwmeststoffen (NPK-mix) 275 tot 375 euro per hectare. Dat is een stuk goedkoper dan de gecoate meststoffen van een aantal jaren geleden, die al gauw 700 euro per hectare kostten. 'Dit product is ook betaalbaar voor kwekers in de bulkhandel', aldus Weerts. Van der Aalst glimlacht: 'Vergeleken met de traditionele landbouwmeststoffen is het minstens 100 euro per hectare duurder; dat wel. Maar als kweker moet je durven inzien dat je de investering die je aan de voorkant doet, er aan de achterkant ruimschoots uithaalt.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7270

Uitstekende resultaten met nieuwe generatie gecontroleerd vrijkomende meststoffen voor de Boomkwekerij

De broers Willem-Jan en Arjan Verloop testten *Ekote Ornamentals Plus* op hun bedrijven, die gespecialiseerd zijn in het kweken van coniferen in potten.

Specifiek gaat het om het ras *Chamaecyparis Lawsoniana Ellwoodii*. "We zijn zeer tevreden over de resultaten die we hebben behaald met *Ekote Ornamentals Plus*", licht Arjan Verloop toe. Producten met een afgifte profiel van 3 en 6 maanden werden gebruikt om te testen.

De gecontroleerd vrijkomende meststoffen dienen als solide basisbemesting, die continu nutriënten afgeeft over een periode van 3 of 6 maanden. Overigens is *Ekote Ornamentals Plus* ook beschikbaar in afgifteprofielen van 9, 12 of 16 maanden. Naast deze basisbemesting wordt er een uitgebalanceerde voeding via A en B bakken toegediend. "We moeten kunnen vertrouwen op de afgifteprofielen van de gecontroleerd vrijkomende meststoffen", legt Willem-Jan Verloop uit. "Het is van groot belang dat de EC in de pot stabiel en gelijkmatig is. Door de betrouwbare afgifte van *Ekote* ontstaat er in de pot een goede voedingsbalans, wat de kleur en kwaliteit van de plant ten goede komt. Ook is de plant hierdoor weerbaar voor ziektes en schimmels". Jan Markus de Jong, specialist horticulture bij *Ekompany*, gaf advies omtrent de bemesting met *Ekote* in deze teelt. "We hebben in dit geval 2 typen *Ekote Ornamentals* getest. Een 3 maanden variant en een 6 maanden variant. De 3 maanden variant is gebruikt als basisbemesting waarbij een standaard dosis uit de A en B bak is toegevoegd. Vanwege de teeltduur is er ook een variant met een 6 maanden product opgezet. Hiermee is het gelukt om de volledige teeltduur af te dekken met één meststof. In dit geval is er ook minder gebruik gemaakt van de A en B bak.



Willem-Jan Verloop



Arjan Verloop

De resultaten zijn uitstekend", legt Jan Markus de Jong uit.

Economische meststoffen door innovatief productieproces

De Jong vervolgt: "Bij *Ekompany* produceren we gecontroleerd vrijkomende meststoffen voor toepassing in verschillende markten. De boomkwekerij is er hier één van. Zonder al te technisch te worden: het productieproces van deze meststoffen is gebaseerd op een continu milieuvriendelijk proces dat vooral voordelen met zich mee brengt op het gebied van kosten en continue kwaliteit. Daarnaast is de keuze voor de coating ook van belang in het productieproces. Dit maakt dat het proces op een lagere temperatuur draait dan dat van vergelijkbare meststoffen. Dit zorgt ervoor dat het proces uiterst energie-efficiënt is. De eindgebruiker merkt dit uiteindelijk ook".

Resultaten

"Wij produceren gecontroleerd vrijkomende meststoffen van hoge kwaliteit. Veldproeven in vergelijking met bekende referentiemeststoffen bevestigen dit", vertelt De Jong. De broers Verloop voegen toe: "de kwaliteit staat voorop. Die moet

goed zijn en betrouwbaar zijn. Voor ons heeft *Ekote* zich op dat gebied bewezen. De kwaliteit van onze planten wordt beoordeeld op kleur, lengte en diameter. Die waren in alle gevallen vergelijkbaar of beter dan de standaard gecontroleerde bemesting. "Dit in combinatie met de voordelen van *Ekote* op het gebied van kosten maakt dat de prijs-kwaliteit verhouding uitstekend is", concludeert Arjan Verloop.

Andere toepassingen



Jan Markus de Jong, adviseur horticulture bij *Ekompany*

Ekote is ook verkrijgbaar voor andere toepassingen, met name in de vollegrond. "Ekote Ornamentals wordt ook toegepast door vollegrondskwekers en heeft goede resultaten gehaald in teelten zoals bijvoorbeeld *Buxus*, *Taxus*, *Prunus*, *Ilex* en *Fagus*. Deze specifieke formuleringen en afgifteprofielen zijn afgestemd op de behoefte van het gewas. Hierbij ondersteunen we onze klanten met teelttechnisch advies" besluit Jan Markus de Jong.

ekote
ORNAMENTALS

Producent: *Ekompany International* –
info@ekompany.eu – 046 727 1000



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7271



Betere kwaliteit plant met minder werkzaamheden

De roep om meer efficiëntie bij bemesting in de volle grond is hiermee gehoord

Osmocote PrePlant is een nieuwe, duurzame 'hightech' meststof voor gebruik in de vollegronds-boomkwekerij. Hiermee maakt ICL Specialty Fertilizers het nu mogelijk om teelten al bij de inplant de benodigde voeding voor twee seizoenen mee te geven. Deze meststof is beschikbaar vanaf februari 2018.

Auteur: Sylvia de Witt

Vijftig jaar geleden was ICL Specialty Fertilizers het eerste bedrijf dat gecontroleerd vrijkomende meststoffen in de vorm van Osmocote introduceerde. ICL blijft natuurlijk innoveren en de nieuwste loot aan de Osmocote-tak is Osmocote PrePlant. Deze meststof is speciaal ontwikkeld om rechtstreekse doseren tijdens het planten van boomkwekerijgewassen in de volle grond. Door de volledige coating is het veilig voor het gewas. Het idee voor de nieuwe hightech meststof ont-

stond in 2013. Johan Pijnenburg, vertegenwoordiger Boomkwekerij bij CLTV Zundert (toeleverancier van agrarische benodigdheden), werkte toen al lang samen met Paul van Kempen, area-salesmanager Sierteelt bij ICL Specialty Fertilizers. Het tweetal ging regelmatig samen op pad. Van kwekers kregen zij steeds vaker het verzoek om meer efficiëntie bij bemesting in de volle grond. In de containerteelt wordt Osmocote al jaren succesvol toegepast; kon zoiets ook niet worden ontwik-

keld voor de volle grond? Deze vraag is niet meer dan logisch, want in Nederland is er steeds vaker sprake van extreme weersomstandigheden met flinke hoosbuien, waardoor een groot gedeelte van de kunstmest wegspoelt, en lange periodes van extreme droogte of schraal weer, waardoor het zijn werk niet doet.

'Bij een kweker zagen we dat de bemestingskorreltjes door de rijtjes naar de sloot spoelden', vertelt



Paul van Kempen en Johan Pijnenburg.

Pijnenburg. 'Dan kun je zeggen: dat is dan jammer, we strooien nog wel een keer, maar dat is niet bepaald efficiënt. Wat dat betreft lopen we in de boomkwekerijbranche een beetje achter bij de landbouw. Daar is precisiebemesting al een gangbare techniek. Dus dachten wij: dit moet in de boomkwekerij toch ook kunnen?'

Eerste proeven op plantgoed

Photinia Red Robin

Het eerste concrete verzoek om Osmocote voor de volle grond kwam van plantenkwekerij Joost Sterke in Haaren. Daarop volgde een brainstormsessie bij ICL; wat had dit bedrijf in zijn gamma en wat zou er eventueel kunnen dienen als gecoate meststof voor de volle grond? Met een prototype van een volledig gecoate Osmocote met 16-18 M-werkingsduur voerde ICL bij Joost Sterke proeven uit op plantgoed van *Photinia Red Robin*. Per bed en per plant werd er met de hand gedoseerd. Het eerste bed werd bemest met 13 gram Osmocote per plant, het tweede bed met 20 gram Osmocote per plant en het derde bed met 40 gram Osmocote per plant. De bedden die ertussen stonden, werden regulier bemest met een snelwerkende meststof. Die was na een aantal maanden uitgewerkt, waarna er opnieuw moest worden bemest.

Van Kempen: 'We wisten natuurlijk niet precies

welke dosering we voor de Osmocote moesten gebruiken. Het is tenslotte nieuw. Je weet enigszins wat de plantbehoefte is; van daaruit zijn we gaan pionieren. Als een plant goed groeit en vitaal is, meer takken maakt, betekent het dat hij goede voeding krijgt en dat hij zich prettig voelt. Bij 13 gram constateerden we dat het niet slecht was, maar toch te weinig. 40 gram was prima, maar deze hoeveelheid gaf niet genoeg meerwaarde ten opzichte van 20 gram. Daaruit trokken wij de conclusie dat bij dit soort gewassen 20 gram voldoende is. De planten werden op een gegeven moment geknipt en Joost Sterke ving het bladafval direct op in bakken. Het verschil in bladmassa tussen de planten die met 20 gram en die met 40 gram waren bemest, was nihil. Maar het verschil in bladmassa tussen de planten met reguliere bemesting, met 13 gram en met 20 gram was enorm.'

Proeven met bemesting laanbomen

Hierna werden er nog proeven met veel metingen uitgevoerd bij andere kwekers in de regio Haaren en de regio Zundert. In eerste instantie vonden die proeven plaats bij kwekers met groenblijvende heesters. Bij de ene kweker betrof het *Buxus*, bij andere kwekers *Taxus*, *Ilex* of *Thuja*. Bij deze planten is nu bekend welke dosering Osmocote PrePlant het meeste effect heeft. Laanbomen hebben echter veel meer bemesting nodig; daarmee zijn momenteel proeven aan de gang. Pijnenburg: 'Het blijft continu finetunen. We zitten hier in

'In de landbouw is precisiebemesting al een gangbare techniek, dus dachten wij: dat moet in de boomkwekerij ook kunnen'

Brabant voornamelijk op zandgrond, maar in de omgeving van Boskoop zit je op veen; iedere teelt in iedere streek zal zijn eigen ideale dosering hebben. Met deze meststof kun je echt maatwerk leveren per gewas en per perceel, zodat de kweker twee seizoenen lang geen kopzorgen meer heeft.' Elke boomkweker gaat als volgt te werk: hij laat de grond bewerken, doet er stalmest, champignonmest of compost op en plant zijn planten, die dan het eerste jaar geen bemesting nodig hebben. Men gaat er immers van uit dat de plant in zijn eerste groeijaar genoeg heeft aan de toegediende organische mest. ICL en CLTV hebben proeven gedaan waarbij de grond op dezelfde manier werd bewerkt. Eén groep planten kreeg geen bemesting, een andere groep kreeg wél meteen bij het planten bemesting toegediend. Na twee maanden zagen we dat de planten van het perceel met de Osmocote groener van kleur waren en dat er geen uitval was. De planten zonder Osmocote waren minder qua kleur en kregen steeds meer uitval. Ze hadden het moeilijk. Het was bijna zomer, het weer was droger.

'We hadden al vraagtekens bij de theorie dat een plant in zijn eerste jaar na aanplant op een nieuw perceel geen voeding nodig heeft', vertelt Pijnenburg verder. 'Blijkbaar heeft een plant meer nodig dan wij dikwijls voor ogen hebben. Vanuit deze gedachte en het verzoek van de klant zijn we steeds verder gegaan.'



Ingeplant perceel met Osmocoté Preplant.

‘Als 90 tot 95 procent van de korrels nog rond de kluit zit, weet je dat je efficiënt aan het bemesten bent’

Doseren met gps

Bij al die proeven van de afgelopen jaren moesten kwekers de Osmocote met de hand doseren, dus raakten Pijnenburg en Van Kempen ook in gesprek met loonwerkers. Arno van de Ven, een loonwerker uit Haaren, was samen met Gebr. Ezendam bezig met de ontwikkeling van een machine op gps. Van Kempen en Pijnenburg adviseerden hem om ervoor te zorgen dat er voorop ook een bak komt voor meststoffen (in dit geval Osmocote) waarmee je kunt doseren. ‘Dan kan dat in één werkgang’, vertelt Van Kempen. ‘Met een doseerder voor op de tractor doseren we de meststof precies op de plek waar de plant komt. Daarna wordt met dezelfde machine het plantgat geboord. Met een aparte plantmachine volgt inplant van het gewas. Op dit moment leg je een gedeelte van de Osmocote in het plantgat en een gedeelte rondom de kluit of wortel. Ook ligt er nog een klein percentage boven op de grond. Het is het mooiste als 90 tot 95 procent van de Osmocote rondom de kluit of wortel van de plant terecht komt. Dan ligt de meststof netjes bij de plant zelf; daar gaat het om.’

Efficiënt bemesten

Tijdens brainstormmiddagen met kwekers en Gebr. Ezendam rees de vraag of het mogelijk is om de huidige machine uit te breiden met doseerapparatuur, zodat hij ook op gps doseert. In september was deze machine zover klaar dat hij in gebruik kon worden genomen.

Pijnenburg: ‘De ontwikkeling van deze machine loopt nog steeds; wij willen ernaartoe dat het bemesten met Osmocote zo efficiënt mogelijk gaat. Wij weten van Osmocote hoeveel korrels er ongeveer in een gram zitten. Als jij 15 gram doseert, de plant eruit haalt met wat grond erbij en maar tien korrels terugvindt, dan weet je dat je niet goed gedoseerd hebt. Maar als er nog 90 tot 95 procent van de korrels rondom de kluit zit, weet je dat je efficiënt aan het bemesten bent.’

Deze machine is dus specifiek ontwikkeld voor efficiënt bemesten. Een groeiend aantal kwekers gebruikt hem nu om de grond te bemesten met Osmocote, eerst alleen in de regio's Haaren,



Links niets gevolgd door 13 gr., 20 gr., 40 gr. Osmocote PrePlant op Photina.

DE VOORDELEN VAN OSMOCOTE PREPLANT

- Slechts één toepassing bij inplant in plaats van meerdere keren strooien met standaard meststoffen
- Verbeterde plantkwaliteit door effectievere bemesting
- Minimale uitspoeling en minimale vervluchtiging naar de lucht
- Efficiënte toepassing, waarbij het product in de wortelzone wordt geplaatst
- Efficiënte manier om planten voeding te geven, minder meststoffen nodig
- Niet meer te laat met strooien; de meststof is al aanwezig wanneer de plant gaat groeien en voeding nodig heeft!

‘Met deze meststof kun je maatwerk leveren per gewas en per perceel. De kweker heeft **twee seizoenen lang geen kopzorgen meer**’

Udenhout en Tilburg, maar er zijn ook al kwekers in de Brabantse Kempen die met deze machine geplaat hebben.

Ook het milieu is erbij gebaat

Osmocote PrePlant is vanaf februari 2018 te koop en zal op jaarbasis een paar honderd euro per

hectare meer kosten. Als je de groei van de betreffende planten ziet, dan is dat snel terugverdiend, vindt Van Kempen. ‘Door Osmocote PrePlant zijn de planten van betere kwaliteit en wordt ook een aantal werkzaamheden bij de kweker overbodig. Handjes zijn immers schaars en kosten veel geld. Deze meststof toegediend op het moment

van planten en omdat het een 16-18 maanden-product is, gaan wij ervan uit dat het minimaal twee groeiseizoenen meegaat. Dat houdt in dat de kweker het jaar na toediening en het jaar daarna mogelijk niet terug hoeft te komen voor een extra werkgang. Dat wil niet zeggen dat je niet meer hoeft bij te sturen, want wat Johan al aangaf: wat het weer betreft hebben we extremen in Nederland. Misschien kom je aan het eind van twee groeiseizoenen hier en daar iets tekort, maar misschien ook niet. Ook het milieu is erbij gebaat. Met Osmocote PrePlant strooi je gemiddeld 50 procent minder zuivere stikstof per hectare dan bij reguliere bemesting, waarbij nog veel verlies is door uitspoeling.’



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7272

NIEUW!

Osmocote® PrePlant



Soms moet je de **grondvesten weer even doen schudden!**

Voor meer informatie & persoonlijk advies:

Paul van Kempen, tel: +31 (0) 6 27 239 160 | www.icl-sf.nl

ICL Specialty
Fertilizers

De beste depositie in de markt! _____

- ✓ Hoogste en beste depositie dekking in de markt
- ✓ Beste return-on-investment ten opzichte van concurrenten
- ✓ Altijd vooruitstrevend met bewezen technologieën

99%
DRIFTREDUCTIE

95%
DRIFTREDUCTIE

Depositie foto van de 3R2 boomgaardspuit

Benieuwd naar het resultaat? Kijk op www.kwholland.nl/depositie

KWH  **holland**
agricultural crop protection specialists since 1946



Marcel Bax

Kleurrijk, comfortabel, veilig en milieuvriendelijk!

Werkzaamheden goed en beschermd uitvoeren in stijlvolle en modieuze bedrijfskleding

Er was een tijd dat je op je werk gewoon een overall over je kleding aantrok. Die overall is nog niet uit beeld, maar inmiddels is er op het gebied van bedrijfskleding veel meer mogelijk wat betreft pasvormen, kleur en comfort. 'Veel bedrijfskleding van nu zou je ook in je vrije tijd kunnen dragen', zegt Marcel Bax, adviseur safety en bedrijfskleding van Vos Capelle. 'En dat geldt ook voor de schoenen.'

Auteur: Sylvia de Witt

Bijna 75 jaar geleden begon Johan Vos, de grootvader van de huidige algemeen directeur Ronnie Vos, commercieel directeur Jeroen Vos en technisch directeur Kees Vos, met de verkoop van aardappelen. Maar zoals dat vaak gaat in het leven, van het één rol je in het ander, en inmiddels is het bedrijf van de familie Vos uit Sprang-Capelle een betrouwbare toeleverancier voor de tuinbouw en het openbaar groen en tevens leverancier van bedrijfskleding. Een mooi totaalpakket, dus. De meeste klanten gaan ook het liefst naar één bedrijf waar ze voor alles terecht kunnen, is de ervaring van adviseur safety en bedrijfskleding Marcel Bax.

'Ze komen hier bijvoorbeeld alleen voor potgrond, maar gaan ook weg met een jas, sokken en schoenen.'

Hij werkt al 21 jaar bij Vos Capelle en sinds twaalf jaar is hij verantwoordelijk voor de bedrijfskleding, persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM) en de maskercontroledagen die jaarlijks plaatsvinden. Zijn klanten zijn onder meer tuinders, hoveniers, grootgroenvoorzieners, greenkeepers, mensen die het onderhoud van sportvelden doen en wegwerkers en zitten hoofdzakelijk in Brabant en Gelderland. Van de medewerkers van klanten wor-

den de maten bijgehouden.

Marcel Bax: 'Het merendeel van de klanten komt naar ons toe, maar het is ook mogelijk dat ik naar de klant ga. Dan kom ik met de kleding op locatie en kan die ter plaatse worden gepast.'

Steeds meer merken

Sokken, broeken, jassen, truien, petjes, thermo-ondergoed, T-shirts, sweaters, polo's, handschoenen, veiligheidsbrillen, gehoorbescherming, handbescherming, regenkleding, fluorescerende kleding, klimkleding, zaagkleding, veiligheidshelmen en alles om veilig te kunnen werken op hoogte – je



‘In onze klantenkring wordt nu het meest gekozen voor de kleuren zwart en antraciet’

Daarnaast is het aanbod van kleuren in bedrijfskleding de laatste jaren sterk toegenomen. Het opvallendste is dat de bedekte, traditionele kleuren steeds vaker plaatsmaken voor opvallende kleuren zoals fuchsia, crystal en lime.

Marcel Bax: ‘De kleur lime wordt nu vaak gebruikt voor T-shirts en sweatshirts. Vroeger droeg men in de groene sector veel flessengroen, maar in onze klantenkring wordt nu steeds vaker gekozen voor de kleuren zwart en antraciet. En broeken zijn meestal nog zwart, hoewel je hierbij ook steeds meer combinaties van kleuren ziet.’

Kleurgebruik speelt een centrale rol in de huisstijl van een bedrijf. Bedrijven willen volgens Marcel Bax hun werkkleding dan ook naadloos laten aansluiten op hun huisstijl. ‘Als een bedrijf de kleur oranje in zijn huisstijl heeft, moet dat ook terugkomen in de bedrijfskleding van het personeel.’

Bedrukking op andere plaatsen

De klant kan kiezen uit bedrukken of borduren. Hierin ziet Marcel Bax een andere ontwikkeling. ‘Lange tijd stond het logo of de naam van het bedrijf alleen op de borst, rug of achterzak van een shirt of broek. Nu zie je die vaak ook op de mouw, het schouderblad, het been, dwars over het dijbeen of op de kuit. Als het om grotere aantallen gaat, wordt eerder voor bedrukking gekozen, bij kleinere aantallen vaak voor borduren, afhankelijk van het bedrijf. Bedrukken doen we zelf, borduren besteden we uit.’

Hoe je het ook wendt of keert, werkkleding is tegenwoordig veel meer dan kleding die vies mag worden tijdens het werken. Het moet niet alleen comfortabel zitten, maar er ook nog eens leuk uitzien. Alle merken gaan hierin mee. Bij een merk als Tricorp zeggen de letters ‘RFC’ in het logo genoeg; deze staan voor representative functional clothing. De werkkleding van Tricorp voor zowel dames als heren is robuust, fraai vormgegeven, veilig en comfortabel.



kunt het zo gek niet bedenken of Vos Capelle heeft het in huis. En zo niet, dan bestelt Marcel Bax het. ‘Veiligheidshelmen zijn tegenwoordig in allerlei kleuren verkrijgbaar, maar wij hebben hier vooral de meest gangbare kleuren: geel, oranje, groen en wit. Maar mocht er vraag zijn naar een roze helm, dan zorgen we dat die er komt.’

De bedrijfskledingbranche is een groeiende markt, en dan hebben we het nog niet eens over al die accessoires die op de markt komen, zoals mutsen, riemen, holsterpockets en dergelijke. ‘Er zijn inderdaad heel veel merken; dat zie je op

beurzen zoals de A&A in Düsseldorf. En er komen er steeds meer bij. Eerder verkochten wij veel meer merken, maar we richten ons nu op Fristads Kansas, Snickers, Tricorp, HaVeP en Hydrowear; dat zijn onze hoofdmerken.’

Kleuren van de huisstijl

Er is de afgelopen jaren een flink aantal trends ingezet in de wereld van de bedrijfskleding. Zo wordt het traditionele katoen van T-shirts en polo’s steeds vaker vervangen door meer innovatieve materialen. Ook het gebruik van stretch zien we steeds vaker, waardoor de pasvorm verbetert.



Sneakers als werkschoenen

Ook op het gebied van schoenen is er veel veranderd. Zo zijn er metaalvrije veiligheidsschoenen op de markt, die lichter zijn om te dragen en die bijvoorbeeld niet uit hoeven als detectiepoortjes moeten worden gepasseerd. Sommige werkschoenen zijn zo op het eerste gezicht bijna niet meer van gewone schoenen te onderscheiden. Daarbij zitten ze ook steeds comfortabeler en soepeler dan de voormalige robuuste werkschoenen. Toch voldoen ze aan dezelfde Europese normering voor veiligheidsschoenen. Dit alles is mogelijk door de ontwikkeling van sterke en flexibele materialen, zoals lichtgewicht Kevlar, kunststof beschermneuzen, lichtgewicht loopzolen en ademende en waterafstotende membranen en voeringen.

Vanachter de tafel in de vergaderruimte van Vos Capelle steekt Marcel Bax een voet omhoog; ik zie een vlotte, sportieve schoen. Het blijkt een werkschoen te zijn van Elten, vanwege het brede assortiment en de technologische competentie één van de meest toonaangevende aanbieders van veiligheidsschoenen in Europa. Lachend om mijn

‘Deze schoenen hebben niet alleen het uiterlijk van een vrijetijdsschoen, maar ze zitten ook nog eens lekker’

verbazing zegt hij: ‘Deze schoenen hebben niet alleen het uiterlijk van een vrijetijdsschoen, maar ze zitten ook nog eens lekker. Ik ben verplicht om veiligheidsschoenen te dragen, want als ik naar andere bedrijven moet of hier achter op het terrein moet zijn, kan er altijd iets gebeuren.’

Veel veiligheidsschoenen op de markt zien er zelfs al uit als trendy sneakers. Vos Capelle voert ook al jaren het schoenenmerk Emma, dat is gestart met de productie van werkschoenen die gerecycled kunnen worden. Die komen in 2018 op de markt.

De komende tien jaar

Duurzaamheid wint al jaren aan belang op allerlei terreinen en er wordt dan ook continu gewerkt aan slimme oplossingen die het milieu moeten ontlasten. Ook op het gebied van bedrijfskleding zal volgens Marcel Bax dus steeds meer op duurzaamheid worden gelet. Zo zal bedrijfskleding van bijvoorbeeld biologische katoen of gerecyclede vezels straks volkomen geaccepteerd zijn. Hij denkt dat ook de eisen wat betreft de veiligheid van bedrijfskleding de komende tien jaar steeds meer zullen worden aangescherpt. ‘En niet te vergeten: ook de gezondheid van de buiten werkende mens zal hoog in het vaandel staan, wat zich al aan het vertalen is naar uv-werende en tekenwerende kleding.’



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7273

A man in a black jacket is operating a green tractor in a nursery. The background shows rows of young trees in a field.

IZAK MAURITZ BOOMKWEKERIJEN B.V. : 'GroenVision bespaart mij zeker vier uur per dag'

Bij het bedrijf Izak Mauritz Boomkwekerijen is Cees Tijssen vaak op de kwekerij te vinden. Het werk op de kwekerij wisselt hij af met het verwerken van de stroom aan orders die per telefoon, maar vooral via e-mail, binnenkomen. Op 30 hectare land specialiseert Cees zich in de kweek van park-, sier- en laanbomen. Deze kweekt hij in de maten van 14-16 tot 30-35 centimeter omtrek.

Zomerhandel

Hij levert zijn sortiment aan voornamelijk klanten in het TCO-gebied, bestaande uit handelskwekers (grote aantallen), toeleveranciers voor hoveniers (kleinere aantallen van het sierproduct) en tuincentra in de regio. De online tuincentra zijn volgens Cees erg in opmars: 'Zij concurreren elkaar dus dat drukt jammer genoeg wel de prijs.' Zijn klanten weten wat hij levert doordat hij de voorraadlijst naar zijn klanten stuurt en zijn sortiment met prijzen toont op een handelssite voor handelaren uit het TCO gebied. Ook heeft Cees veel zomerhandel: 'Wij kluiten bomen in cocos op contract en voor handel en zetten deze aan een druppelinfluus op een containerveld.' Zo kan Cees het hele jaar rond klanten bedienen.

Doen waar je goed in bent

Het bedrijf bestaat naast Cees uit drie vaste medewerkers en een aantal vakantiewerkers. Zoals de naam van het bedrijf al doet vermoeden, is het bedrijf van dhr. Izak Mauritz. Cees vertelt: 'Izak is begonnen in 1993 met de kwekerij, de eerste stam is toen geplant toen hij veertien was.' Cees

zelf is erbij gekomen op zijn dertiende. De keuze voor het sortiment bomen is volgens Cees zo gegroeid: 'Izak begon met jongere, echte dunne lichte bomen. Van lieverlee is dit later overgegaan op zwaardere bomen en daar hebben we ons vervolgens in gespecialiseerd. En wij zeggen altijd: je moet doen waar je goed in bent, dus...' lacht Cees.

Van multimap prijzencatalogus naar alles digitaal

Toen hij de verkoop inging liep Cees tegen bepaalde zaken aan: 'Izak had een grote multimap met het hele assortiment. Dus dan was het bladeren als hij prijzen moest opgeven. Of, als hij op de kwekerij was, belde hij zijn vrouw Marianne om de prijzen op te vragen. Dusja ik dacht dat kan ik niet doen, ik kan mijn vrouw niet thuis gaan houden.' Cees gaat lachend verder: 'Ik moest dus een programma hebben waarmee ik tijdens mijn werk op de kwekerij de prijzen kan inzien op een telefoon of iPad. Samen met onze accountant ben ik toen op zoek gegaan naar een programma. Infogroen was vrij nieuw in de regio met GroenVision, maar zegt Cees: 'Jan Kastelein van Infogroen sloeg met

GroenVision gelijk de spijker op zijn kop. Cees had, naast mobiel kunnen werken, ook de voorwaarde: 'zoveel mogelijk papier weg, gewoon alles digitaal.' En dat lukt, er gaat geen enkele map meer naar de accountant toe. En, voegt Cees toe: 'ik maak een export van de verkoopfacturen naar mijn accountant. En op die kosten hebben we ook nog eens bespaard.' Daarbij kan de accountant ook snel terugkoppelen wat er nog aan verkoopfacturen openstaat.

Inkoop, verkoop en voorraadbeheer

Natuurlijk moest Cees wel leren werken met de software: 'Ja, je moet er veel energie insteken. Maar als je het eenmaal onder de knie hebt gaat het echt soepeltjes. In het begin ging ik met een stapel inkoop achter mijn computer zitten en was ik 45 minuten bezig. Nu kan ik het in ongeveer 10 minuten wegpoetsen.'

GroenVision geeft Cees ook op een andere manier een groot voordeel: 'Wij hebben een breed assortiment, maar ik kan snel zien in de ordergeschiedenis welke bomen een klant heeft afgenomen en



hier op inspelen. Klanten houden daar rekening mee, omdat zij weten dat hij overzicht heeft. Naast voordeel voor de inkoop en verkoop bespaart GroenVision Cees veel tijd aan de voorraadbeheer kant. Zo heeft Cees één soort op meerdere percelen staan, maar GroenVision geeft hem direct bij de orderinvoer inzicht in waar deze staat. En hij ziet enkel de percelen waarop er genoeg van deze soort staan naar het aantal wat hij heeft ingevoerd. Zo kan hij vervolgens direct indelen op welk perceel hij moet rooien. Cees: 'Izak moest voorheen over de kwekerij lopen om te checken waar hij er genoeg had staan. Dus dit is voor ons een enorme tijds winst.'

En de besparing in harde cijfers? GroenVision levert hem een tijdsbesparing op tot zeker vier uur per dag. 'De vrouw van Izak werkte vier uur per dag. Ik heb de taken van Izak praktisch volledig overgenomen, terwijl ik heb niemand heb die mij administratief ondersteunt. En ik geloof niet dat ik sneller werk dan dat Izak deed', zegt Cees lachend over dit specifieke getal. Het verschil zit hem in het snel kunnen opzoeken van prijzen, leverbonnen direct kunnen printen in plaats van uitschrijven en hij factureert maar één keer per week. Cees: 'Het kost mij voor het factureren plus controle voor ik het doormail maar tien minuten.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7274

Afspraak is afspraak

Cees wilt proberen de kwaliteit nog te verbeteren, maar houdt verder vast aan de originele waarden en doelen van Izak: 'Ik wil vooral het sortiment breed houden en afspraak is afspraak.' Zo kunnen zij iedere klant netjes bedienen op de manier zoals zij gewend zijn.



WWW.INFOGROEN.COM



Terug naar de toekomst

Jonge boomkwekers pleiten voor meer nadruk op communicatie en sterkere instanties

Het is een goede gewoonte dat vakblad Boom In Business aan het eind van het jaar zijn traditionele nieuwjaardiner organiseert, inmiddels al voor de zevende keer. Dit jaar waren wij te gast bij Handelsbedrijf Van Krimpen in Standdaarbuiten. Het thema van 2017: wie de jeugd heeft, heeft de toekomst. Een thema dat aanspreekt, want meer dan twintig jonge kwekers hadden hun weg gevonden naar het Brabantse pottenbedrijf voor het diner, een rondleiding en het uitwisselen van visitekaartjes.

Auteur: Hein van Iersel





Arend den Hartog
(Florader)



Arjen Hendriks
(Kwekerij Collendoorn VOF Hardenberg)



Bart Bollaart
(Bens Young Plants)



Christian Kersten
(De Fruithof Kapelle)



Alwin Klanderman
(Klanderman Boomkwekerij)



Caroline Janssen-Michels
(Michels-Classens Boomkwekerij)



Dirk Ebben
(Boomkwekerij Ebben)



Eric de Kwaadsteniet
(Van Krimpen)



Hendrik Out
(Boomkwekerij Out Boskoop)



Erik Rijnbeek
(Boomkwekerij Robert Rijnbeek)



Suzanne Verhaegh-Seuren
(Gebr. Seuren Rozenkwekerijen BV)



3 min. leestijd

KERSTDINER

HET VAN KRIMPEN BOOM IN BUSINESS 2017 NIEUWJAARSDINER WERD BIJGEWOOND DOOR DE VOLGENDE JONGE BOOMKWEKERS:

- Alwin Klanderman (Klanderman Boomkwekerij)
- Arend den Hartog (Florader)
- Arjen Hendriks (Kwekerij Collendoorn VOF Hardenberg)
- Bart Bollaart (Bens Young Plants)
- Caroline Janssen-Michels (Michels-Classens Boomkwekerij)
- Christian Kersten (De Fruithof Kapelle)
- Dirk Ebben (Boomkwekerij Ebben)
- Eric de Kwaadsteniet (Van Krimpen)
- Erik Rijnbeek (Boomkwekerij Robert Rijnbeek)
- Frank Stolwijk (Stolwijk Plants)
- Hein van Iersel (Boom In Business)
- Hendrik Out (Boomkwekerij Out Boskoop)
- Jacob van Ballegooijen (Van Krimpen)
- Jelle Eppenga (Boomkwekerij Eppinga/Eurodogwoods)
- John Rijnbeek (Boomkwekerij Robert Rijnbeek)
- Paul Bressers (Gebr. Bressers Laanbomen)
- Ruud van Buggenum (Van Krimpen)
- Sander Hendrixx (Hendrixx Groenvormen)
- Sjors Vromans (kwekerij Vromans Biest Houtakker)
- Sonja Kempenaars (Van Krimpen)
- Susanne Blom (Bens Young Plants)
- Suzanne Verhaegh-Seuren (Gebr. Seuren Rozenkwekerijen BV)

De deelnemers moesten in groepjes van vier discussiëren over de volgende vragen en daar per groep een korte samenvattende presentatie over geven:

Verzin een manier waarop boomkwekers sneller en makkelijk met elkaar kunnen samenwerken.

Jij wilt jouw bedrijf in vijf jaar verdubbelen qua omvang. Daarvoor heb je € 50.000 financiering nodig. De bank wil niet. Hoe ga je de financiering fixen? Kom met een aansprekend plan.

Jouw team vormt het dagelijks bestuur van de LTO, sectie Boomteelt. Wat gaan jullie doen met het belangrijkste probleem van de sector? Let op: jij mag zelf bepalen wat dat probleem is: onvoldoende instroom jonge mensen, gewasbescherming, *Xylella* of het imago van de sector. Kom met een aansprekend plan.



Stichting 2109 heeft een gepatenteerd beeldmerk ontworpen en omgezet in en sieraad in de vorm van een speldje dat mensen met dementie kunnen dragen.

Door mensen met dementie herkenbaar te maken merken wij dat de kwetsbaarheid verkleint, het taboe wordt doorbroken en schaamte afneemt. Mensen met dementie kunnen langer deelnemen aan het maatschappelijk leven en in hun vertrouwde omgeving blijven wonen. Het dragen van het speldje zorgt ervoor dat we zichtbaar voor elkaar kunnen blijven zorgen.

(H)erken het en help elkaar.

Voor meer informatie:
www.2109.nl • 06-51946084



BESTEL HET
SPELDJE NU OP
WWW.2109.NL

AMBASSADEURS VAN STICHTING 2109



Anouk van
Kooijk
Ambassadeur



Hans
Gaillard
Ambassadeur



Lesley
van der Aa
Ambassadeur



Patrick
van Rier
Juridisch
ambassadeur



Richard
van der Zijden
Financien
ambassadeur



Rolf
van den Bogaerde
Ambassadeur



WWW.2109.NL • INFO@2109.NL

WORD DONATEUR!

Kijk op www.2109.nl.
Uw bijdrage wordt besteed aan educatie die op lokaal niveau toegankelijk is voor elke burger. Daarnaast steunen wij zorginitiatieven die ten goede komen aan mensen met dementie.

Maatwerk

in de **groene** branche

Managementbegeleiding



Effectievere
bedrijfsvoering en
rendementsverbetering

Continu inzicht in
uw toekomstige
liquiditeitspositie

Verantwoorde **voorraadgroei**,
voorraadwaardering en
voorraadfinanciering

Kan uw
bedrijfsrendement
nog groeien?

Meer informatie:

Post Sierteeltmanagement • Keukelenberg 20 • 7421 EA Deventer
T 06-55730229 • info@sierteeltmanagement.nl

www.sierteeltmanagement.nl



Met Larvanem maximaal resultaat tegen taxuskever

- Al meer dan 25 jaren bewezen effectief (tot 100%)
- Beste kwaliteit door unieke kweekmethode
- Zoekt actief naar taxuskeverlarven



Tel. +31 (0)10 514 04 44 info@koppert.nl
www.koppert.nl

KOPPERT
BIOLOGICAL SYSTEMS



Een goede ondernemer denkt volgens het stramien: gaat niet bestaat niet

Boomkwekers zijn eigengereid, zo niet eigenwijs. Met in het achterhoofd de kennis dat jonge boomkwekers waarschijnlijk net zo eigenwijs zijn als hun oudere collega's, was de aanpak van het diner wat anders dan andere jaren. Geen rondetafeldiscussie, maar actief met elkaar aan het werk om een oplossing te vinden voor de problemen van de toekomst. De boomkwekers werden in groepjes van vijf verdeeld en mochten de tanden zetten in drie problemen, die voor creatieve jonge ondernemers een fluitje van een cent zouden moeten zijn. Het eerste: wat zie jij als de grootste bedreiging voor de sector en wat is jouw aanpak van die bedreiging? Als tweede: verzin een slimme manier om geld voor jouw bedrijf bij elkaar te harken. En ten slotte: verzin een manier waarop kwekers met elkaar zouden kunnen samenwerken.

Opvallend

Opvallend in de presentaties die werden voorbereid, was dat vaak werd teruggegrepen op


het verleden. Het Productschap Tuinbouw werd herhaaldelijk genoemd als een instelling die terug zou moeten komen, om meer centrale sturing te krijgen op het gebied van onderzoek en promotie van de sector. Anderzijds zijn jonge boomkwekers ook realist genoeg om te weten dat samenwerken in de boomkwekerijsector lastig, zo niet onmogelijk is.

Gaat niet bestaat niet


Een goede ondernemer denkt volgens het stramien: gaat niet bestaat niet. Dat was de mening van Frank Stolwijk, die namens zijn team een presentatie gaf over financiering. De mening van het team van Stolwijk: 'Als de bank nee zegt op een financieringsvraag, betekent dat dat je echt je best moet doen. Kijk naar je eigen plan, wees kritisch over je eigen financieringsvraag en probeer het gewoon nog een keer.' Arend den Hartog van ICT-dienstverlener Florader koos met zijn team voor een andere insteek: 'Kijk eens wat groen allemaal




Jacob van Ballegooijen
(Van Krimpen)




Frank Stolwijk
(Stolwijk Plants)



John Rijnbeek
(Boomkwekerij Robert Rijnbeek)



Paul Bressers
(Gebr. Bressers Laanbomen)



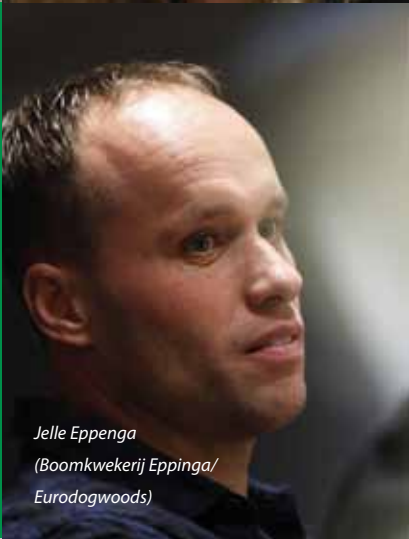
Susanne Blom
(Bens Young Plants)




Ruud van Buggenum
(Van Krimpen)




Sander Hendrixx
(Hendrixx Groenvormen)



Jelle Eppenga
(Boomkwekerij Eppinga/
Eurodogwoods)



Sjors Vromans
(kwekerij Vromans Biest Houtakker)



Sonja Kempenaars
(Van Krimpen)



kan doen voor de maatschappij. Als je dat benadrukt en op een goede manier uitvent, zijn er veel meer mogelijkheden waarop anderen kunnen participeren in jouw bedrijf: private equity, maar ook participatie door particuliere partijen of leveranciers. Er is geld genoeg in de wereld. Daar ligt het niet aan.' John Rijnbeek hield een presentatie die vooral uitging van de veelheid van mogelijkheden om financiering te regelen; *sale & lease back*, financiering via leveranciers en crowdfunding vormen slechts het topje van de ijsberg.

Back tot the future

De opvallendste presentaties van het nieuwjaarsdiner betroffen echter de vraag wat je zou moeten doen met de belangrijkste uitdaging voor de sector, waarbij de verschillende teams zelf mochten aangeven wat dat dan was: onvoldoende instroom van jonge mensen, gewasbescherming, *Xylella* of het imago van de sector. Opvallend vaak werd de roep gehoord om een sterke organisatie, die het imago van de sector en het onderzoek weer een positieve impuls zou moeten geven. Dirk Ebben kwam met het voorbeeld van de Duitse boomkwekersbond. Volgens hem was dit een voorbeeld van hoe het zou moeten.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7275



Het rendement en de klant zijn belangrijker dan de aantallen

Voor de hele sector belangrijk om aanbod niet te snel te laten toenemen

Nadat vorig jaar de weg naar boven ingeslagen is, zijn ook dit jaar de omzet en het resultaat van de boomkwekerij verbeterd. Bij de bos- en haagplantsoenkwekers hebben het inkrimpen van het areaal en het reduceren van de kosten hun vruchten afgeworpen. Kwekers die hun bedrijfsvoering, teeltplan en afzetkanalen wisten af te stemmen op de afzet, hebben duidelijk betere resultaten geboekt. Het wordt almaar belangrijker om te produceren wat de klanten wensen.

Auteur: P.H.C. (Paul) de Jong, specialist boomkwekerij bij Van Oers Agro



 3 min. leestijd

te realiseren door vraag en aanbod beter in balans te brengen. Hierdoor krijgt de sector meer ruimte voor onderhouds- en vervangingsinvesteringen. De containertelers wisten de vraag en het aanbod al eerder in balans te brengen. Zij hebben nu ook ruimte om te investeren, extra af te lossen en reserves op te bouwen. Wel blijft het noodzakelijk om verantwoord met de beschikbare middelen om te gaan. De bos- en haagplantsoenkwekers zullen deze ontwikkeling de komende jaren volgen.

Ontwikkeling bedrijven

Het aantal bedrijven blijft afnemen; veel kleinere bedrijven die vooral in de regio afzetten, zullen de komende jaren afbouwen. De ontwikkelingen op het gebied van automatisering en digitaal werken zijn niet door alle ondernemers bij te houden, maar de markt, de afnemers en de overheid vragen wel een bepaalde mate van automatisering. Een accuraat voorraad- en facturatiesysteem is noodzakelijk om toekomstproof te zijn. De jongere generatie ziet de mogelijkheden en de noodzaak hiervan sneller in. Stilstaan in deze ontwikkelingen maakt het op termijn moeilijker om bij te blijven op de markt.

De cijfers

De cijfers over het afgelopen seizoen laten een duidelijke groei zien in de omzet per m² bij de containerkwekers. De arbeidskosten en kritische opbrengstprijzen zijn in verhouding minder snel gestegen. Onder de kritische opbrengstprijzen verstaan we de opbrengst die een bedrijf minimaal per m² moet ontvangen om aan alle uitgaven, verplichtingen en privé-onttrekkingen te kunnen voldoen. De ruimte voor extra investeringen of aflossingen is bij grote bedrijven fors gestegen. Niet voor niets is dit ook de groep met de meeste investeringsplannen voor het komende seizoen. Kleine en middelgrote bedrijven zien echter ook ruimte ontstaan en kunnen met hun positieve werkkapitaal weer denken aan investeringen of extra aflossingen. Ook in de bos- en haagplantsoensector is de omzet per hectare het afgelopen jaar gestegen, en ook hier is de kritische opbrengstprijzen in verhouding minder snel gestegen dan de omzet. Er wordt weer meer geïnvesteerd en extra afgelost, waardoor de lasten zijn toegenomen. Doordat de betalingstermijn terugloopt en de omzet stijgt, komt er meer geld beschikbaar in de sector.

Uitdagingen

Op termijn voorzien we problemen met de invulling van geschoold en zelfstandig personeel. Bedrijven worden groter, vaak ook met meerdere locaties; de aansturing van zo'n bedrijf kan dan niet

Overproductie brengt veel kosten met zich mee; het overgrote deel van de productie zal verkocht moeten worden om resultaat te behalen. Het rendement en de klant zijn belangrijker dan de aantallen. De omzetgroei in de containerteelt van de laatste jaren heeft geleid tot toename van het areaal in het afgelopen jaar. De omzet is weer terug op het niveau van 2011. Containerteeltbedrijven zagen het aantal klanten het afgelopen jaar weer toenemen. Er is duidelijk meer vraag naar de producten.

Prijzen

Door de productie af te stemmen op de afzet en overproductie te minimaliseren, konden kwekers dit seizoen een hogere prijs voor hun producten vragen. Deze prijsverhoging is voor de meeste bos- en haagplantsoenkwekers noodzakelijk. Het maximaal opplanten van de beschikbare hectares gebeurt bij de meeste kwekers niet meer. De sector heeft de schaarste en de prijsverhoging zelf weten

ACHTERGROND

Door de productie af te stemmen op de afzet en overproductie te minimaliseren, konden kwekers dit seizoen een hogere prijs voor hun producten vragen

meer door de ondernemer alleen gebeuren. Het opleiden van eigen personeel voor leidinggevende functies is noodzakelijk om de bedrijfsvoering op lange termijn zeker te stellen. Daarnaast hebben veel ondernemers nog te weinig inzicht in hun marge per product, wat sturen lastig maakt. Er zit nog veel ruimte in het rendement van de boomkwekerijsector. Ook de communicatie met de afnemer wordt almaar belangrijker. Veel kwekers hebben de eindklant niet als directe klant, maar leveren aan de tussenhandel. Uiteindelijk telt de menig van de eindklant mee in de afzet. Voor kwekers wordt het dus steeds belangrijker om te weten wie de klant is en wat zijn behoeften zijn, en daar ook naar te luisteren en te handelen.

Nu het beter gaat in de sector, is het zaak verantwoord om te gaan met de beschikbare middelen. De verleidingen om fors uit te breiden, liggen op de loer. Laat de groei van de afgelopen periode en de lage rente echter niet de overhand krijgen bij beslissingen om uit te breiden. Stuur op de behoefte van de klanten; vraaggericht produceren is noodzakelijk voor blijvende goede resultaten. Door aan te sluiten bij de behoefte van de klanten, zal het eigen rendement verbeteren. Om te voorkomen dat er weer prijsdruk ontstaat door overproductie, is het voor de hele sector belangrijk om het aanbod niet te snel te laten toenemen.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7276



Arboretum Floriade 2022 krijgt bomen van meerdere kwekers

In Almere ging op 30 november de eerste boom de grond in op het terrein van de Floriade 2022. De rode beuk vormt het startsein voor de aanleg van het arboretum, dat het groene hart vormt van de wereldtuinbouwtentoonstelling en de stadswijk die er na afloop wordt gebouwd. Het arboretum is een idee van architect en stedenbouwkundige Winy Maas. Hij deelde het Floriadeterrein op in rechthoekige kavels. Daartussen komen vier meter brede groenstroken met planten waarvan de botanische naam met dezelfde letter begint. Inmiddels is een portal gelanceerd, waarop Nederlandse kwekers kunnen intekenen op het inzenden van bomen en planten voor het arboretum. Als een kweker sortiment opgeeft, krijgt hij bezoek en worden de bomen gekeurd. Bij goedkeuring zorgt een transporteur in opdracht van de gemeente voor het transport van de bomen en planten naar het terrein. Een groenaannemer zorgt voor de aanplant en de nazorg. Landschapsarchitect Niek Roozen: 'Alle planten en bomen in het arboretum worden geselecteerd op basis van de bijdrage die ze leveren aan een groene, gezonde stad. Denk aan bomen die de luchtkwaliteit kunnen verbeteren of bomen die voedsel leveren, zoals tamme kastanjes of vruchten.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7277



Vlasveld: 'Roofmijtnamen waren voorheen Chinees voor me; nu ken ik ze op mijn duimpje'

Hortensiakweker zet roofmijt in tegen tripsplaag en ziet biologische bestrijding als dé toekomst

De naam bekt lekker, maar kwekers zijn allerminst blij met dit plaagdier: trips. Vooral de variant *Thrips setosus* laat sinds een paar jaar flink van zich horen in de hortensiateelt. Vijf hortensiakwekers werken sinds 2016 samen met Koppert aan een proef om te kijken of de biologische roofmijt *Amblydromalus limonicus*, met als handelsnaam Limonica, uitkomst biedt. Boom in Business bezoekt snijhortensiakweker Ronald Vlasveld in Boskoop, een van de vijf proefdeelnemers, met de vraag: Zet Limonica zoden aan de dijk tegen *Thrips setosus*?

Auteur: Santi Raats



6 min. leestijd

ACHTERGROND



Schadebeeld door het eitje van *Thrips setosus*.

Rondje door de kas

Vlasveld loopt voorop om zijn kas te tonen. Het is een plastic kas. 'Hier is het luchtvochtigheidspercentage hoger dan in een glazen kas. Dat is gunstig voor de inzet van de biologische bestrijder Limonica, want roofmijten houden daarvan', merkt Lek op. De kas wordt niet warm gestookt, dus het is er behoorlijk kil in november, ook nu we in onze winterjas naar binnen lopen.

Vlasveld wijst naar de plek waar hij het plaaginsect aantroef, naast de pomp. Nu is de kas leeg, maar toen stond het gewas metershoog. 'We konden in juli feitelijk niet effectief spuiten. Het gewas was te hoog om de trips écht goed te kunnen raken.'

Vlasveld en Lek denken niet dat het verschuiven van karren de tripsverspreiding in de hand werkt. Beiden denken aan een andere oorzaak voor de plotse tripsuitbraak bij Kwekerij Vlasveld. Vlak achter de plek met de pomp is ook zichtbaar dat de kas aan deze zijde een gedeeltelijk open structuur heeft; over de hele lengte van de kas loopt een gleuf van zo'n 20 cm hoog. 'Aan de andere kant is de kas gesloten, maar we kunnen die overzijde wel openzetten. Dan waait er een westenwind door de kas heen, waardoor ik hardere planten en sterkere en betere bloemen teel. Wij vermoeden dat de trips zich op deze wind zo rap heeft kunnen verspreiden.'

Rianne Lek weet wel hoe het zit. Ze legt uit: 'Thrips setosus is niet zo'n goede vlieger, maar hij kan wel kleinere afstanden zwermen op de wind. Echt

Het uitzetten van de roofmijt gebeurt met een handmatige verblazer op accu

van buitenaf komen ze niet aanwaaien. Nou ja, misschien wel figuurlijk; waarschijnlijk vinden de plaagdieren hun weg naar de productiebedrijven via import en via toeleveranciers van klein plantmateriaal. Men is zich over het algemeen nog niet zo bewust van *Thrips setosus*.'

App

Vlasveld zet al tien jaar biologische middelen in tegen spint, maar wijdt sinds de tripsuitbraak zijn vrije uurtjes aan zelfstudie. Een Koppert-app geeft informatie over welke roofmijten ingezet kunnen worden tegen welke plagen. Als Koppert-adviseur Lek over Limonica vertelt, valt hij haar meteen bij. 'Eerst waren de namen van de roofmijten echt Chinees voor me', lacht hij. 'Nu ben ik goed op de hoogte, want biologische bestrijding is de toekomst voor de kwekersbranche; daarvan ben ik heilig overtuigd.'

Thrips setosus, een plaag bij met name *Hydrangea*-telers.

Kweker Ronald Vlasveld en zijn collega's zijn nu druk bezig voor kerst met amaryllis en kerstkranen. Op 2 hectare kweekt hij voornamelijk *Skimmia* in het najaar en *Hydrangea* in het voorjaar. Hiervan was vorig jaar 500 vierkante meter besmet met de *Thrips setosus*-plaag. Hij vertelt: 'We troffen in de zomer van 2016 *Thrips setosus* aan op één beperkte plek aan de slootkant in onze kas, vlak bij het hok met de pomp. We hebben daarop in juli 2016 driekwart van de kas chemisch bespoten. Maar wat bleek? In september 2016 was de uiterste andere hoek van de kas, waar we niet hadden gespoten, zwaar aangetast. Het schadebeeld toonde grijs-zilveren strepen met donkere vlekken op het blad en de bloem. Ik had in die hoek van de kas gelukkig van tevoren al veel geoogst en leed dus niet denderend veel verlies, maar had toch een schadepost van een paar duizend euro. vooral met het oog op de toekomst heb ik me vanaf toen direct op biologische bestrijding gericht. Roofmijten kunnen tussen het gewas door de trips bereiken, waar chemie dat niet kan.'



*Kweker Ronald Vlasveld en Rianne Lek van Koppert zijn eind november op zoek naar nog actieve exemplaren van de roofmijt *Amblydromalus limonicus*. Lek vindt een nog lopende roofmijt bij een temperatuur van onder de 10 graden Celsius.*

Toepassing

In het najaar van 2016 begon Vlasveld met het uitzetten van de roofmijt Limonica in zijn hele kas en ook een beetje buiten. 'Direct na ontvangst van de roofmijten; dat wordt aangeraden', licht Vlasveld toe. 'Ook hebben we direct voeding rondgespoten voor de roofmijt, om er zoveel mogelijk te laten overleven.'

Dit gebeurde met een zogeheten Mini-Airbug voor handmatige bestuiving. 'Vroeger werden roofmijten met de hand uitgestrooid. Nu verblaas je ze over een breedte van 3 tot 4 meter en een lengte van circa 2 meter met een verblaasapparaat dat werkt op accu.' Het verblazen gebeurt door een inwendige ventilator; dat gaat volgens Koppert op een gelijkmatige manier. Ook is er de Airbug, een verblazer aan een draaggordel die 4 meter vanaf het apparaat kan verblazen. Voor het grote werk is er de Airobug; dat is een verblazer met zelfrijdende geleider. Deze machine blaast roofmijten over een breedte van 10 tot 13 meter het gewas in en verplaatst zich automatisch met een snelheid van 20-40 meter per minuut via een monorail. De Mini-Airbug is voor Vlasveld het handigste, aangezien er geen paden in de kas lopen.

'Ik ben een uur bezig om de roofmijten in de kas uit te zetten en ook een uur om de voermijten uit te zetten', vertelt Vlasveld. 'De eerste weken zette

ik tweewekelijks een grote hoeveelheid uit en ik voerde deze bij met een voermijt. Daarna kon de tweewekelijkse hoeveelheid afnemen.' Lek voegt daaraan toe: 'Soms worden roofmijten ook met stuifmeel gevoerd, maar sommige trips voed je daar ook mee. Daarom hebben we in dit geval alleen voermijten gebruikt.'

Eerst grootste plaagdruk wegnemen

Van tevoren had hij alles chemisch behandeld, om zo schoon mogelijk te beginnen. 'Als er veel trips is, kun je de plaag biologisch niet meer oplossen. De grootste plaagdruk moet je eerst chemisch wegnemen', adviseert Lek. Vlasveld heeft in de kas enkele vangkaarten hangen tussen de planten, waarop mannetjes van de trips worden gevangen. 'Vangkaarten en vangplaten signaleren de aan-



*Waarschijnlijk heeft de westenwind door de kas van Vlasveld *Thrips setosus* snel verspreid.*



Ronald Vlasveld

Roofmijten komen ook tussen het hoge gewas, waar chemie niet goed bij kan komen

wezigheid van *Thrips setosus* of andere plagen en geven een schatting van de aanwezige hoeveelheid', legt Lek uit. 'Een tijdig signaal helpt om goed te kunnen ingrijpen.'

Tussendoor voert Koppert handmatig tellingen uit, maar de vijf kwekers kunnen ook spoelmonsters door Koppert in het lab laten testen op de aanwezigheid van trips, de roofmijt en de voermijt. 'Deze zomer heb ik tien takken naar het lab gestuurd', vertelt Vlasveld. 'Ik bleek toen nul *Thrips setosus* te hebben!'

Timing

In het voorjaar draagt het gewas kleinere blaadjes en kun je *Thrips setosus* in het kale hout het beste aanpakken, volgens Lek. 'Eerst chemisch, daarna



Rianne Lek

biologisch. In de zomer wordt effectief bestrijden wat lastiger door het hogere gewas. Ook wordt de trips steeds actiever bij hogere temperaturen. Bij 10 graden doet deze trips er dertig dagen over om van ei tot volwassene uit te groeien. Bij 25 graden doet hij er achttien dagen over. Dat kan voor een explosie zorgen.'

Voordat de proef met de vijf telers en de inzet van Limonica startte, heeft Koppert eerst labtesten uitgevoerd met verschillende roofmijten tegen *Thrips setosus*, vertelt Lek. *Amblydromalus limonicus* kwam als effectiefste uit de bus. '*Amblydromalus limonicus* legt nog eieren bij 13 graden Celsius en is ook actief bij lage temperaturen', verklaart Lek. 'Hierdoor kan Limonica effectief te werk gaan bij niet-stokende kwekerijen zoals Vlasveld.'

Afhankelijk van het gewas, zijn behalve *Amblydromalus limonicus* ook de roofmijt *Amblyseius swirskii* en de roofwants *Orius laevigatus* inzetbaar tegen trips. In de Koppert-app staan de juiste combinaties van roofmijten met andere bestrijdingsmiddelen en zijn de neveneffecten te zien van de verschillende combinaties. Zo kan Botanigard wel toegepast worden naast Limonica, maar moet je na het spuiten van Decis minimaal twaalf weken wachten met het inzetten van Limonica, omdat deze roofmijten erdoor aangetast en gedood kunnen worden. De roofmijt *Amblyseius swirskii* kan een week na toepassing van het middel *Actara* worden ingezet, maar de roofmijt *Amblydromalus limonicus* gaat dan dood.

Lange levensduur

Vlasveld heeft verder niets ondersteunends gesproken. Limonica heeft als voordeel dat het lagere temperaturen overleeft dan andere roofmijten. 'Bij 10 graden Celsius, eind september, zag ik nog roofmijten lopen', vertelt Vlasveld. Opeens slaakt Lek een blijde kreet. 'Kom kijken', zegt ze. De reden van haar blijdschap: in haar hand loopt een *Amblydromalus limonicus*, weliswaar niet meer heel beweeglijk, maar onmiskenbaar nog in leven. 'Het is eind november en onder de 10 graden Celsius. Wat zijn deze roofmijten sterk', stelt ze verwonderd vast. Dan kijkt ze Vlasveld aan, die naast haar staat. 'Het is maar goed dat je niet hebt besloten om in oktober nog een ronde chemisch te spuiten. Het is onwaarschijnlijk dat er toen nog trips rondliep.'

'Men is zich in de keten van import en toeleveranciers nog onvoldoende bewust van deze tripssoort'

Toekomst

Koppert blijft volgens Lek investeren in proeven, ook met andere roofmijten. Zo gaat het bedrijf volgend jaar een proef doen met de roofmijt *Montdorensis*. 'Deze roofmijt heeft in 2016-2017 goed werk verricht bij kweker Gommers in Bostel. De vijf betrokken kwekers willen allen uitbreiden met Limonica; dat is iets wat zeker is', zegt Lek tot slot. De roofmijten zijn verkrijgbaar via distributeur Agrocultuur.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7278



Digitale bodemkaart is met de Veris iScan zo gemaakt

Meetapparaat lift mee op een ander werktuig

Een werktuig met bodemscanapparatuur dat over het land gaat, voortgetrokken door een trekker. Op een leeg veld gaat dat gemakkelijk, maar dat is doorgaans niet het beeld van een boomkwekerij. De Veris iScan die door Agrometius wordt geïntroduceerd, biedt een oplossing. Dit apparaat heeft geen problemen met bomen en andere gewassen die tijdens het scannen blijven staan.

Auteur: Bart Mullink
Foto's/Illustraties: Agrometius



5 min. leestijd

Digitale bodemkaarten die met behulp van een bodemscanner tot stand komen, brengen de eigenschappen van een perceel gedetailleerd in beeld. De Veris iScan is afgeleid van een grotere broer die al wat langer mee gaat: de Veris MSP3. Dit is een machine waarmee een loonwerker apart met een trekker over het land moet. Meestal kan dat alleen tussen twee teelten in.

Agrometius is de Europese partner van de Amerikaanse producent van bodemscanapparatuur Veris. In het kader hiervan werkt Agrometius in de verschillende landen meestal samen met lokale importeurs. Alleen in Nederland, België en Duitsland, waar Agrometius zelf vestigingen heeft, neemt het die rol ook zelf voor zijn rekening. Maarten van Kampen van Agrometius komt juist terug van een beurs, waar hij al een week de zegeningen van de precisielandbouw bezingt, in het bijzonder de bijdrage die de apparatuur van Veris daaraan levert. Goedgemutst en met frisse moed steekt Van Kampen van wal: 'Het handige van de iScan is dat deze licht en compact is. Hij kan eenvoudig gemonteerd worden op een andere machine waarmee toch al een bewerking moet worden uitgevoerd. Eenvoudig monteren op een ander werktuig en dan rijden maar. De verwerking van de meetgegevens leidt, net als bij de MSP3, tot een bodemkaart en een bijbehorend schema van uit te voeren verbeteringstaken, heel toepasselijk de 'takenkaart' genoemd.'



De kouters zitten in een rechte lijn achter elkaar. Een signaal beweegt via een omweg door de bodem tussen de kouters.

ACHTERGROND

Loonbedrijven

Hoe de kweker het programma voor de iScan invult, bepaalt deze zelf. Met de MSP3 biedt Agrometius, samen met de betrokken loonbedrijven plus Agrifirm voor het landbouwkundig advies, een volledige service. Tegen een vast bedrag per hectare wordt een perceel gescand, de dataverwerking verzorgd en een bodem- en takenkaart kant-en-klaar afgeleverd.

'De machine maakt geen sporen in de breedte en kan daardoor tussen de rijenbeplanting door'

Voor het pakket dat Agrometius aanbiedt met de MSP3 worden geselecteerde loonbedrijven ingezet. Die weten de scans uit te voeren. 'Ook zijn ze in staat om op basis van de bodem- en takenkaart de ter verbetering vereiste precisietaken uit te voeren.' Voor de iScan komt er naar verwachting nog een nadere uitwerking van mogelijke servicepakketten. Dat zal gebeuren op basis van de behoeften onder de klandizie.

De Veris iScan kan voor circa € 25.000 door agrariërs zelf worden aangeschaft, zo schetst Van Kampen nog een verschil met de grote broer. Hij vermoedt wel dat zoiets eerder interessant zal zijn voor de grotere bedrijven dan voor een modale boomkweker. Het is een goedkoper, wat eenvoudiger apparaat dan de MSP3. Van Kampen: 'Hiermee hopen we de drempel voor bodemscannen te verlagen. De eerste drie iScans hebben we inmiddels verkocht in Nederland. Ik kan me voorstellen dat ook loonbedrijven zich aandienen met interesse om hem als service aan te bieden. Maar hoe de markt zich ontwikkelt, moet de tijd leren.'



Gewortelde stek van Hebe - Rosa - Vinca sier-, en bodembedekkende heesters

 **Rötjes**
YOUNG PLANTS

Horsterdijk 116, 5973 PR Lottum, T 077 366 4080, F 077 366 4081, E info@rotjes.com

Roots to success

Dé software voor de kweker en handelskweker

Aanwezig
op
De Groene Sector Vakbeurs
te Hardenberg
9-11 januari 2018
Standnr.112

- o Functionele dashboards als hartbewaking van uw bedrijf
- o Vision-Mobile voor real time voorraadbeheer
- o Altijd en overal gratis online toegankelijk
- o Bestellingen automatisch verwerken als verkooporder
- o Handige dagelijkse takenlijst



Boomkwekerij software die uw administratie en verkoop een stuk makkelijker maakt, waar en wanneer u maar wilt.


INFOGROEN
AUTOMATISERING

GroenVision
Eenvoudig meer controle
T +31 (0)172 23 54 44 | groenvision.com/boomkwekerij



FOLIEKASSEN BV



VDH Foliekassen BV

Frankrijklaan 9
2391 PX HAZERSWOUDE-DORP
T +31 (0)172 235 990
F +31 (0)172 235 995
@ info@foliekassen.com

www.foliekassen.com

Vooruitstrevend in foliekassen

We ontmoeten u graag op de IPM 2018:
HAL 3.0 STAND 3B81


ESSEN-GERMANY
2018
JANUARY 21-26





Met de tractor met een grotere scanner tussen de beplanting door lukt hier nog net. Met de iScan nemen de mogelijkheden toe.

Toepassing

Een groot praktisch verschil met de MSP3 is de minimale werkbreedte, die de toepassing op bijvoorbeeld boomkwekerijen vergemakkelijkt. De kouters, die een klein stukje de grond in gaan,

zitten in een rechte lijn achter elkaar. 'Zo maak je in de breedte geen sporen. Je kunt probleemloos tussen rijen beplanting door. Of ; voegt hij daaraan toe, 'je scant exact op de lijn waarop de nieuwe aanplant komt.' Een uitkomst, zo denkt hij, omdat

ACHTERGROND

het er daar voor de boomkweker kwalitatief het meest op aankomt. 'Waar al bomen staan, kun je desgewenst heel dicht bij de rijen meten. Voor dat doel zet je het apparaat op een naar buiten stekend frame.'

De kouters gaan 5-10 cm de grond in, maar meten veel dieper. De techniek komt er hoofdzakelijk op neer dat een kouter een signaal de grond in jaagt. Vervolgens vangt een andere kouter dit signaal op. Met de iScan wordt zo de bovenste bodemlaag, tot 60 centimeter diepte, gescand. Dit is een beperking van de iScan ten opzichte van de MSP3. Die meet tot dieper in de grond en levert bovendien apart de meetgegevens van twee bodemlagen: de bovenste van 30 cm en die daaronder van 30-90 cm. 'Daartegenover staat dat de MSP3 een zwaarder apparaat is, met bovendien een flinke werkbreedte, omdat je te maken hebt met zes kouters naast elkaar. En je moet er nog een keer apart mee het land op.'

Wanneer, is dan altijd de vraag. Het kan, overweegt hij, om allerlei redenen niet uitkomen om te wachten op het vereiste gaatje hiervoor in de agenda van de loonwerker. Die kan met de MSP3-scanner maar op één plaats tegelijk zijn. 'Het is voor de bodemkwaliteit natuurlijk altijd het beste dat er zo weinig mogelijk met zware machines overheen gereden wordt. Dat geldt zeker gedurende perioden waarin de grond erg nat is. Vooral bij kleigrond is dat nogal eens het geval. Zodra je een geschikt moment hebt gevonden, wil je het liefst zo snel mogelijk aan de slag.'

Volwassen

Met tien loonbedrijven is de afgelopen jaren een landelijk dekkend netwerk gecreëerd, dat de bodemscans met de Veris MSP3 uitvoert. 'We zijn in 2013 begonnen, omdat de techniek naar onze mening toen volwassen was. Eerder was de kans op meetfouten nog te groot. We wilden er pas mee beginnen als we zeer nauwkeurige uitkomsten konden garanderen. Om zo zeker mogelijk te zijn van de betrouwbaarheid van de scan, nemen we op een paar plaatsen ook nog steeds grondmonsters. Die worden geanalyseerd, waarna we de meetresultaten vergelijken.'

Een bodemscan biedt extra informatie over aspecten zoals bodemstructuur en vochtthuishouding, die uit het laboratorium niet valt te krijgen. Daarnaast komen lokale verschillen in de bodem in beeld, die ook op korte afstand van elkaar aanzienlijk kunnen zijn. De meetgegevens komen goed van pas voor precisielandbouw. 'Je kunt denken

Taxuskever?

Nemasys[®]L

hét aaltje tegen kevers



 **BASF**

We create chemistry

Al actief tegen de larven bij
bodemtemperatuur vanaf 5 °C

BASF Nederland B.V.
www.agro.basf.nl

Meer informatie: www.nemasys.nl



- ▶ MINDER MIDDEL
- ▶ MINDER TIJD

- ▶ MINDER EMISSIE
- ▶ MINDER KOSTEN

LvS[®]-Lans PRO



Laagvolume onkruidbeheer

Lichter, makkelijker en tot meer dan 3 x sneller dan de rugspuit! Overall inzetbaar, duurzaam, drift-/emissiearm en middelreductie tot meer dan 75%.

LvS[®]-Kar PRO



Laagvolume onkruidbeheer

Lichte kruitwagen, elektrisch met pomp, bestrijding tot in de rij. Duurzaam, drift-/emissiearm en middelreductie tot meer dan 75%. Ook elektrisch aangedreven.

LvS[®]-set OPBOUW



Laagvolume verdeeltechniek

Rijsnelheidsafhankelijk onkruid bestrijden. Tijd- en kostenbesparend. Drift-/emissiearm en middelreductie tot meer dan 75%. Ook voor vloeibare bemesting.

BEL: (0499) 490714 MAIL: INFO@AGRICULT.NL OF KIJK OP: WWW.AGRICULT.NL

VERDEEL EN BEHEER



Een bodemscan maken met de Veris MSP3. Voor een vaste prijs per hectare verzorgt een loonwerker samen met Agrometius en Agrifirm het volledige programma.

'Is het een geschikt moment om het land op te gaan, dan wil je ook snel aan de slag'

aan het plaats specifiek strooien van compost, kunstmest of bodemherbiciden, en gerichte sturing op zuurgraad.'

De ontstaans- en gebruiksgeschiedenis van bouwland heeft vaak gezorgd voor veel plaatselijke variatie in de bodem. 'Op korte afstand van elkaar kun je zwaardere en lichtere klei aantreffen, een



Maarten van Kampen: 'De pH-waarde zagen we ook op korte afstanden flink variëren, soms van maar net meer dan 4 tot 6,5.'

zanderige en een meer venige bodem, rijkere en schralere grond en verschillende pH-waarden. Op zandgronden zagen we de zuurgraad binnen percelen al flink uiteenlopen, met pH-waarden variërend van ruim 4 tot 6,5.'

Soms zijn de historische veroorzakers van verschillen van natuurlijke aard. Ondergrondse waterstromen, overstromingen, voormalige kreken, ijstijden: ze laten allemaal hun sporen na. In andere gevallen zijn er menselijke oorzaken. Delen van een perceel werden voor verschillende zaken gebruikt. Landbouwgronden kunnen een geschiedenis hebben van ruilverkavelingen, bedrijfsuitbreidingen, watergangen die werden gedempt, paden die verdwenen, egalisatiewerk, et cetera. 'Het komt veel voor dat een akker en een weiland op een gegeven moment zijn samengevoegd; dat blijf je terugzien in de percentages organische stof. Ook binnen een weiland kan het organischestofpercentage trouwens flink variëren, zoals wanneer koeien er samenscholen op vaste plekken. Deze worden dan jarenlang extra gevoed met organische mest.'

Bodemmonster

Een bodemscan biedt belangrijke aanvullende informatie ten opzichte van de traditionele bodemonsteranalyse, maar maakt deze niet overbodig. Ze blijven nodig voor de meting van plantenvoedingsstoffen (stikstof, fosfaat, kali en sporenelementen). Een verschil met een scan is dat je alleen een gemiddelde waarde van een perceel krijgt. Op gezette afstanden van elkaar worden kleine beetjes grond opgeschept. Die gaan samen in een zakje; zo krijg je een mengmonster.

Of dit in de toekomst zo blijft, is de vraag, want de techniek schrijdt voort, waardoor nieuwe mogelijkheden in beeld komen. Van Kampen verklaart: 'Er zijn scantechnologieën in ontwikkeling waarmee zelfs sporenelementen zijn te meten. Veris zal die pas vrijgegeven op het moment dat ze echt betrouwbaar zijn. In het verleden waren er te veel bedrijven die bodemscans op de markt brachten die niet de betrouwbaarheid boden die was beloofd. Je moet kunnen garanderen dat je metingen altijd kloppen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Greenkeeper.nl/artikel.asp?id=9-7198

Wie de jeugd heeft ...



In januari 2018 begint mijn leeftijd met een 6 en wordt het hoog tijd dat iemand vrolijk aan mijn stoelpoten gaat zagen

'Wie de jeugd heeft de toekomst', luidt het gezegde. Maar wie heeft de jeugd? In ieder geval de twintig bedrijven die dit jaar meededen aan de zevende editie van het traditionele Boom In Business nieuwjaarsdiner, dat dit keer gehouden werd bij Van Krimpen in Standdaarbuiten in West-Brabant. Ja, wie heeft de jeugd? Ondergetekende in ieder geval niet. Dit is de laatste van de vierhonderd-plus redactionele commentaren die ik schrijf terwijl ik in mijn "jaren vijftig" zit. In januari 2018 begint mijn leeftijd met een 6 en wordt het hoog tijd dat iemand vrolijk aan mijn stoelpoten gaat zagen.

Het gebrek aan werkelijke democratie was - in mijn visie - de reden voor het verdwijnen van het PT

Voor de twintig bedrijven die meededen aan ons kerstdiner speelt dat niet en het is fantastisch om mee te maken wat er gebeurt als je twintig jonge boomkwekers laat discussiëren over een aantal belangrijke thema's voor de sector. Mijn moeder zei altijd: 'Alles komt weer terug'. Tijdens het diner had ik een aantal keer een déjà-vu-gevoel toen de club jonge boomkwekers bijna in koor opriep tot de terugkeer van het Productschap Tuinbouw. Mooi natuurlijk, maar het laat tegelijk ook zien hoe gebrekkig ons gemeenschappelijk geheugen is. Want was het niet zo dat het PT verdween op verzoek van de ondernemers

die niet langer zin hadden in het sponsoren van dit speeltje van de brancheorganisaties? Het gebrek aan werkelijke democratie was - in mijn visie - de reden voor het verdwijnen van het PT. Op een gegeven moment werden met het gemeenschappelijk geld heel veel interessante dingen gedaan, waar boomkwekers wel voor mochten betalen maar niet langer meer het voordeel van inzagen. Ik heb daar vaak met mensen van Wageningen over gediscussieerd en had altijd de stelling dat uitbrengen van een vakblad eigenlijk zoets is als het runnen van een universiteit. Niet alles wat in het blad staat kan altijd voor iedereen interessant zijn, maar als je niet voortdurend de vinger aan de pols houdt ben je al snel alleen nog maar bezig met je eigen hobby en weet jij het beter dan de mensen voor wie het bedoeld is. Het resultaat is inmiddels geschiedenis.

Evengoed is het natuurlijk wel keihard nodig dat boomkwekers onderling georganiseerd zijn. Er komen bijvoorbeeld op het gebied van gewasbescherming zaken op de sector af, die een belangenbehartiging meer nodig maken dan ooit tevoren. Ook dat snappen jonge boomkwekers beter dan de oude knuppels onder ons, onder wie ondergetekende. Sorry voor dat woord knuppels, maar wat moet je anders maken van het feit dat in een regio zoals Opheusden slecht 15 procent van de boomkwekers is aangesloten bij de LTO. Dat is afgrijselijk weinig en het lijkt mij een gezonde ambitie om dit in 2018 te verdubbelen.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel
(hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur

De partners van

Boom in Business



THUIS IN FOLIEKASSEN VOOR DE BOOMKWEKERIJ

Rovero heeft jarenlang ervaring op het gebied van foliekassen & folietunnels.

Onze ervaren adviseurs denken met u mee, om de beste denkbare oplossing aan te bieden om uw bedrijfsrendement te optimaliseren. Daarvoor hebben we een breed aanbod foliekassen en tunnels, en schermhallen. Bij Rovero kunt u rekenen op een helder en betrouwbaar advies.

ROVERO ROLL-AIR

- Dé cabrioletkas
- Uw gewas in enkele minuten binnen óf buiten
- Altijd het ideale klimaat voor uw bomen en planten



ROVERO MULTI

- Diverse types voor zowel grote als kleinere projecten
- Kapbreedtes 6,40 / 8,00 / 9,60 / 12,80 m
- Enkel- en dubbelzijdige nokluchting mogelijk, en diverse types gevelluchting



ROVERO TUNNEL

- Wandelkappen, ronde tunnels, rechte tunnels
- Voorzien van gevelluchting, of met nokluchting
- Breedtes vanaf 4,40 m t/m 10,00 m

Krabbescheer 6
4941 VW Raamsdonksveer
Nederland

T +31 (0) 162 – 57 45 74

F +31 (0) 162 – 57 45 00

E info@rovero.nl

www.rovero.nl

