

AARDAPPEL KOERIER

Ambassadeurs van de aardappel



Iedere akkerbouwer kent er wel één: een collega die vol passie over zijn aardappelen praat. Zij zijn niet alleen een belangrijk 'uithangbord' naar de buitenwereld, maar hebben in de regel ook meer direct contact met hun afnemers. **Aardappel Koerier** ging langs bij drie van zulke aardappelambassadeurs, waaronder de broers Adriaan en Pieter Veerman uit Goudswaard (Z-H). Zij verwerken sinds 2015 een flink deel van hun Agria's tot verse friet, die ze met bestelbusjes zelf naar hun afnemers brengen. „Weet je wat het allerleukste is van verse friet maken? Dat mensen blij zijn met jouw product en dat ze dat ook regelmatig zeggen. Dat levert heel veel voldoening op“, zegt Adriaan Veerman.

Hij waarschuwt echter ook dat zelf friet maken hard werken is. „Je moet een overtuigend verhaal en een persoonlijke drive hebben, waarvoor je je ook nog eens het vuur uit de sloffen wilt lopen. Pas dán gaat het echt voor je werken.“

'Direct contact met klanten maakt het boeren weer leuk', lees de drie verhalen op pagina 2, 3 en 4.

'Onze toekomst ligt in preciezer en duurzamer werken'

Nanne Sterenborg in Onstwedde (Gr.) behoort tot de voorlopers op het gebied van precisielandbouw. „Er komen steeds meer technieken beschikbaar waarmee je je grond en je bedrijfsprocessen nauwkeuriger in beeld kunt krijgen en daarop kunt sturen. Ik vind dat elke toekomstgerichte boer daar gebruik van moet maken“, zegt hij gedreven.

Behalve de bedrijfseconomische plussen van precisielandbouw - 'die er de komende jaren zeker gaan komen' - ziet Sterenborg ook veel mogelijkheden om duurzamer te werken. „Met behulp van precisietechnieken kun je veel gedetailleerder en gericht werken, met name op het gebied van bemesting en gewasbescherming. Daarmee kunnen we niet alleen veel geld besparen, maar laten we ook aan de buitenwereld zien dat we duurzaam werken ook echt serieus nemen.“ Sterenborg maakt graag tijd vrij om zijn visie rondom precisielandbouw weer te geven. In het Noordoostelijk akkerbouwgebied behoort het

bedrijf namelijk tot de voorlopers op dit vlak. „Dat heeft deels te maken met eigen interesse, maar ook omdat Agrifirm hier regelmatig proeven weglegt, waarbij precisielandbouw een belangrijke rol speelt“, verklaart de Groninger. „Verder is onze zoon Gert ook erg geïnteresseerd in alles wat met precisielandbouw te maken heeft. Het is zeggezegd een optelsom van enthousiasme.“

Plaatsspecifieke opbrengstmetingen

Sterenborg vertelt al ruim tien jaar met GPS te werken. „Toen wij begonnen moest de zendpaal in dit gebied nog gezet worden“ zo weet hij nog goed. Ging het aanvankelijk vooral om arbeidsgemak via GPS-stuursystemen, de laatste jaren is de focus vooral gericht op het naar boven halen van gedetailleerde grond- en opbrengstgegevens. Daarvoor is er onder andere geïnvesteerd in opbrengstmeetapparatuur op de aardappelrooier en combine, en sinds kort ook op de bietenrooier. Volgens Sterenborg hebben de plaatsspecifieke opbrengstmetingen al een schat aan informatie naar boven gehaald. „Vooraf in het eerste jaar stonden we echt versteld van de verschillen binnen een perceel. Op de wat bontere percelen liepen de aardappelopbrengsten soms uiteen van 25 tot 80 ton!“ Hoewel er met opbrengstkaarten veel verbanden kunnen worden gelegd tussen bijvoorbeeld bemesting en opbrengst, benadrukt Sterenborg dat er ook nog veel seizoenseffecten niet goed verklaarbaar zijn. „Zo hadden we vorig jaar een graanperceel met pleksgewijs veel water- en ganzenschade. Maar juist op



die plekken waren de opbrengsten op het eind van het seizoen bovengemiddeld hoog. Het is ons nog steeds een raadsel hoe dat kan...“

'Komende jaren eerst pH-verschillen rechttrekken', lees verder op pagina 5.



Blijf op de hoogte van de actuele zaken.
Volg ons op Twitter of Facebook: BayercropNL

NIEUW: EMESTO

Emesto® is een nieuw knolbehandelingsmiddel in poot-, consumptie- en zetmeelaardappelen. Emesto is beschikbaar in een poedervormige (Emesto Prime DS) en een vloeibare formulering (Emesto Silver).

Meer over Emesto op pagina 7.

- 3 'ALLES DRAAIT OM SERVICE EN KWALITEIT'
- 4 'TROTS OP ELKE AARDAPPEL DIE IK HIER UIT DE GROND HAAL'
- 4 'BIJ DE BESTRIJDING VAN PHYTOPHTHORA SPEEL IK OP SAFE'
- 6 THE POTATO VALLEY WIL NOORDELIJKE POOTGOEDTEELT VERSTERKEN
- 7 'PHYTOPHTHORA-SCHIMMEL BLIJFT EEN GEDUCHTE UITDAGER'

AMBASSADEURS VAN DE AARDAPPEL

'Direct contact met klanten maakt het boeren weer leuk'

Adriaan en Pieter Veerman uit Goudswaard (Z-H) verwerken sinds 2015 een flink deel van hun Agria's tot verse friet. Met deze nieuwe tak hebben ze veel directer contact gekregen met hun afnemers. „We moeten er hard voor lopen, maar het levert ook heel veel voldoening op”, zegt Adriaan Veerman.

„Weet je wat het allerleukste is van verse friet maken? Dat mensen blij zijn met jouw product. En dat ze dat ook zeggen. Daar krijg ik nou elke dag weer energie van!” Adriaan Veerman spreekt de woorden met veel passie en gedrevenheid uit. Hij is duidelijk content met de keuze die hij drie jaar geleden samen met zijn broer Pieter maakte: verse friet maken 'van de allerbeste Agria's'.

„Ik herinner me nog goed toen hier in de winter van 2014 een vrachtwagen met aardappelen van het erf af reed. Er lag een hele mooie partij Agria's op, maar eigenlijk wilde niemand ze hebben. Dat stak me toen enorm”, zo blikt Adriaan terug. „Ook het gevoel dat zo'n partij - waar je het hele jaar met veel liefde en passie aan gewerkt hebt - ergens anoniem in een fabriek eindigt, dat stond me ineens heel erg tegen. Ik wil graag weten wat mensen van mijn product vinden.” Om de proef op de som te nemen, begonnen de broers zelf wat friet van hun Agria's te bakken in hun eigen keuken. De 'proefsessies' die daarop volgden waren meteen een succes; een aantal cafetaria's in de buurt meldden zich meteen als klant en ook een verzorgingstehuis wilde graag met de broers in zee. Om de klandizie fatsoenlijk te kunnen bedienen werd er snel een Portacabin ingericht, maar die bleek al na een paar maanden te klein. In 2016 is daarom nieuwe verwerkingslijn voor verse friet in een van de loodsen van het bedrijf gebouwd.

Op dit moment wordt ongeveer een kwart van het eigen aardappel-areaal - dat is de opbrengst van ca. 20 hectare - tot verse friet verwerkt. Verder leveren ze van een groot aantal rassen (waaronder Bildtstar, Nicola, Milva en Bintje) geschilde en gewassen aardappelen in klein verpakking. Meer 'productiegegevens' geeft Adriaan liever niet. „We hebben keihard gewerkt om dit allemaal van de grond te krijgen; we willen ons daarom niet teveel in de kaart laten kijken”, zegt hij.

Met een paar kilo friet naar Den Helder

Hoewel de productie van verse friet inmiddels een mooie bijdrage levert aan het bedrijfsresultaat, zijn de broers naar eigen zeggen 'nog maar net onderweg' met hun nieuwe bedrijfstak. „Nog steeds doen we er alles aan om nieuwe klanten voor ons product te winnen. Daarvoor rijd ik - als dat nodig is - nog steeds met een paar kilo friet naar een klant in Den Helder. Hiermee geef ik feitelijk ook aan dat ons product écht de moeite waard is, dat we stáán voor ons product.” Volgens Veerman is de prijs maar zelden een doorslaggevende

factor. „Onze klanten willen best wat extra betalen, als de kwaliteit en de smaak maar gegarandeerd zijn. Die twee zaken - topkwaliteit en smaak - zijn voor ons altijd leidend; daar - mág - gewoon - niets - aan - mankeren”, zo benadrukt hij elk afzonderlijk woord nog maar eens. Ook belangrijk is dat eventuele problemen direct en zonder gezeur worden opgelost. „Zelfs wanneer het in onze ogen niet aan ons product ligt, proberen we er alles aan te doen om klanten tevreden te houden. Als dat een gratis levering betekent, dan is dat maar zo. Klanten willen zich gehoord en gewaardeerd voelen; dat is essentieel binnen dit werk.” De broers krijgen met deze manier van werken ook veel waardering terug van hun afnemers. „En dat is voor ons een belangrijke drijfveer om deze tak verder uit te bouwen. Hard werken is niet erg, als je weet voor wie je het doet.”

Liever 50 ton goed dan 70 ton matig'

Om topkwaliteit Agria's te kunnen telen heeft Veerman de teelt op een aantal punten wat veranderd. „In grote lijnen telen we nu frites-aardappelen zoals we vroeger tafelaardappelen teelden. Dat wil zeggen: zuinig met stikstof en ruim voldoende kali zodat de groei zo egaal mogelijk verloopt. We hebben veel liever een opbrengst van 50 ton met goede aardappelen dan 70 ton met holle knollen, allerlei misvormingen en rot. Onze focus ligt meer dan ooit op kwaliteit. En dat gaat gewoon niet samen met streven naar de hoogste opbrengst.” Volgens de Zuid-Hollander heeft die voortdurende drang naar hogere producties (en daarmee kostprijsverlaging) de sector de afgelopen jaren sowieso maar weinig gebracht. „De rendementen zijn niet hoger geworden, terwijl we belangrijke elementen als smaak en kwaliteit steeds meer uit het oog zijn verloren. Dat is jammer, want juist op die twee eigenschappen kun je consumenten voor je winnen en aan je binden.”

Over dit klanten binden wel hij trouwens nog wel iets kwijt: „Ik heb gemerkt dat klanten een oprecht en transparant verhaal over ons product enorm waarderen. Daarom prijs ik bijvoorbeeld alleen maar rassen aan die ikzelf ook lekker vind. Ook laten we duidelijk weten dat we op een gangbare manier aardappelen telen – dus mét gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Als ik uitleg dat we alleen op die manier de garantie kunnen geven dat we elk jaar weer topkwaliteit kunnen leveren, dan is dat daarna eigenlijk nooit meer een issue.”

Geen ambassadeur van de aardappel

Op de slotvraag of Veerman zichzelf een ambassadeur van de aardappel vindt, antwoordt hij gedecideerd: „Nee, want daarvoor zijn wij teveel met ons eigen bedrijf bezig. Natuurlijk zetten wij de aardappelen op een voetstuk voor onze klanten, maar dat zijn wel onze eigen aardappelen.” De akkerbouwer gelooft sowieso niet zo

in een sectorbrede promotie van aardappelen. „Als je de aardappel bijzonder wilt maken, moet je dat zelf op je eigen bedrijf doen. Je moet een eigen verhaal en een persoonlijke drive hebben ,waarvoor je je ook nog eens het vuur uit de sloffen wilt lopen. Pas dán gaat het echt voor je werken”, zo besluit hij.



Adriaan (rechts) en Pieter Veerman hebben een akkerbouwbedrijf in Goudswaard (Z-H). Op een areaal van 320 hectare verbouwen ze consumptie-aardappelen (80 ha), graszaad (70 ha), luzerne (50 ha) en suikerbieten (40 ha). Het overige areaal verhuren ze, o.a. voor de spruitenteelt.

Foto: Wouter Mikkers



De broers Veerman verwerken ongeveer een kwart van hun aardappelen tot verse frites (www.verseboerderijfriet.nl). Dat gebeurt met een eigen verwerkingslijn op het bedrijf. Klanten zijn onder meer supermarkten, restaurants, verzorgingstehuizen en cafetaria's.

Foto: Wouter Mikkers

INFINITO: AL VELE JAREN DÉ VERTROUWDE KRACHT

- 2007: 'BIJ DE INTRODUCTIE VAN INFINITO IS DE BELANGSTELLING METEEN OVERWELDIGEND'
- 2008: 'INFINITO GROEIT SNEL DOOR TOT EEN VASTE PARTNER IN HET SPUITSHEMA'



- 2009: 'BEDRIJFSZEKERHEID BELANGRIJKE REDEN OM VOOR INFINITO TE KIEZEN'
- 2010: 'IN DE OVERGANG VAN BLAD- NAAR KNOLBESCHERMING MAAKT INFINITO HET VERSCHIL'

- 2011: 'DE FLEXIBELE DOSERING VAN INFINITO WORDT BREED GEWAARDEERD IN DE PRAKTIJK'
- 2012: 'LAGE MILIEUBELASTING VAN INFINITO TELT STEEDS MEER MEE BIJ MIDDELENKEUZE'



AMBASSADEURS VAN DE AARDAPPEL

'ALLES DRAAIT OM SERVICE EN KWALITEIT'

„Onze klanten rekenen gewoon op de beste kwaliteit tafelaardappelen. En die verwachting moet je élk jaar weer waarmaken.” Met deze woorden geeft Wim van Gendt uit Bemmel (Gld.) de essentie weer van verkoop direct aan de klant. Jaarlijks gaat er zo'n 500 ton aardappelen in kisten, zakjes en kratten van het erf.

Je krijgt maar één kans voor een eerste indruk. Dat spreekwoord lijkt de familie Van Gendt goed te hebben begrepen. De entree van hun bedrijf ziet er schoon en opgeruimd uit. Er zijn ruime parkeerplaatsen voor de klanten en ook niet onbelangrijk: de karakteristieke Betuwse T-boerderij is prachtig om te zien. Volgens Wim van Gendt hoort een net bedrijf er gewoon bij als je dagelijks enkele tientallen mensen op het erf krijgt. „We willen graag dat onze klanten terugkomen. Dan kan het niet zo zijn dat ze eerst door de modder moeten lopen voordat ze bij de aardappelautoomaat aankomen. Ook dát hoort bij service en kwaliteit leveren.”

De familie Van Gendt is al vele jaren gespecialiseerd in detailverkoop van tafelaardappelen. Behalve de dagelijkse klanten aan huis, bedienen zij diverse horeca-groothandels, boerderij- en landwinkels, groentewinkels, restaurants en snackcars. Jaarlijks gaat er op deze manier zo'n 500 ton aardappelen in kisten, zakjes en kratten van het erf. „Het is door de jaren heen eigenlijk een beetje zo gegroeid. Mijn vader is ooit met wat huisverkoop begonnen en daarna is het steeds groter geworden”, zo blikt Van Gendt senior terug. Wat volgens hem zeker een rol heeft gespeeld is dat er maar weinig akkerbouwbedrijven in de streek zijn en dat het bedrijf niet ver van Arnhem en Nijmegen ligt. „We hebben dus veel potentiële klanten in buurt; dat helpt natuurlijk wel om het verder uit te kunnen bouwen.”

Jaarrond klanten kunnen bedienen

Jaarlijks teelt het bedrijf zo'n 15 hectare tafelaardappelen. De belangrijkste drie rassen zijn Frieslander, Bildtstar en Nicola, maar ook 'oudgediende' Bintje en de vroege Obama zitten in het assortiment. „Met deze rassen kunnen we op dit moment al onze klanten het hele jaar rond goed bedienen”, vertelt Van Gendt. Het klantenbestand is volgens hem zeer divers, zowel in grootte als in vraag. „Dat gaat van enkele zakjes per week aan een groenteboer tot meerdere rolcontainers per dag voor horeca en groothandel.” Hij benadrukt hierbij dat alle klanten - groot of klein - altijd mogen rekenen op de beste kwaliteit aardappelen. „Dat klinkt misschien heel voor de hand liggend, maar je moet het wel elk seizoen wáarmaken. Belangrijk is dat je niet de opbrengst, maar de kwaliteit voorop zet. Zoiets vergt een andere houding dan wanneer je aardappelen voor frites verbouwt. Om Frieslanders vastkokend te houden moet je soms genoeg nemen



Wim van Gendt heeft samen met zijn vrouw José en zoon Koen een akkerbouwbedrijf in Bemmel (Gld.). Op ca. 80 hectare rivierklei telen ze consumptie-aardappelen (25 ha), wintergraan (30 ha), suikerbieten (18 ha) en uien (7 ha).

met een minder grove partij. Dat kost kilo's, maar versterkt wél het kwaliteitsverhaal naar onze afnemers toe.”

Denken in marges

Volgens Van Gendt versterkt de detailverkoop van tafelaardappelen ook het denken in marges, iets dat hij bij collega-telers veel minder bespeurt. „De meeste akkerbouwers zoeken het in schaalvergroting om zo de kostprijs per hectare te verlagen. In onze omgeving zijn die mogelijkheden er amper geweest, waardoor je vanzelf gedwongen wordt om meer uit de markt te halen. Hierdoor kijk je ook met andere ogen naar je afnemer: wat zou die nou het liefste willen en hoe kan hem het beste bedienen?” Hoewel Van Gendt zichzelf vooral als plantenteler ziet en minder als verkoper of handelaar, vindt hij het intensieve contact met afnemers wel een verrijking van het vak. „Het geeft gewoon veel voldoening als je een mooi product levert waar de klant ook echt blij mee is. Die extra dimensie heb je niet bij het afleveren van een vrachtwagen met fritesaardappelen.”

'Imago is niet zo slecht'

Hoe kijkt Van Gendt eigenlijk tegen het huidige imago van de verse aardappel aan? „Die is volgens mij helemaal niet zo slecht als wel eens wordt aangenomen”, vindt hij. Binnen zijn eigen klantenkring merkt hij dat de boerderij- en landwinkels goed draaien en dat de hoeveelheden geleverde aardappelen minimaal stabiel blijven. Ook merkt hij dat klanten meer belangstelling tonen voor regionaal geteelde producten, waaronder aardappelen. „Steeds meer mensen willen weten

waar hun aardappelen vandaan komen. En ze willen er een concreet beeld bij hebben; van de boer en van het bedrijf.”

Ook de verkoop aan huis loopt volgens Van Gendt prima. Dat is voor een flink deel te danken aan de vorig jaar nieuw geplaatste aardappelautoomaat, waarbij klanten ook contactloos kunnen betalen. „Voor de jongere generatie, die vaak geen contant geld op zak heeft, weet ons daardoor steeds beter te vinden”, zo besluit de akkerbouwer.



Het areaal aardappelen bestaat voor ongeveer de helft uit tafelaardappellrassen (Frieslander, Bildtstar, Nicola, Bintje en Obama). De oogst hiervan wordt grotendeels via horeca-groothandel, boerderij- en landwinkels, restaurants, snackcars en huisverkoop afgezet.



De nieuwste aanwinst van het bedrijf is deze aardappel-autoomaat, waarmee klanten ook contactloos kunnen betalen. „Voor de jongere generatie weet ons daardoor steeds beter te vinden”, merkt Wim van Gendt.



Sorteren en verpakken gebeurt bijna dagelijks op het bedrijf. Met deze opstelling kan één persoon alles draaiende houden.

TEGEN PHYTOPHTHORA!



2013: 'INFINITO IS VOOR HET EERST MARKTLEIDER IN HET SEGMENT PHYTOPHTHORABESTRIJDING'

2014: 'COMBINATIES MET INFINITO ZIJN GEMAKKELIJK, STERK EN BETROUWBAAR'

2015: 'SPECIALISTEN WAARDEREN INFINITO 'ZEER HOOG' OP BLAD- EN KNOLBESCHERMING'

2016: 'INFINITO HOUDT PHYTOPHTHORA ONDER CONTROLE, ONDANKS EXTREME ZIEKTEDRUK'



2017: 'INFINITO BESCHERMT NIEUW GEVORMD BLAD UITSTEKEND NA LATE REGENPERIODE'

2018: 'HOE HET SEIZOEN OOK VERLOOPT, MET INFINITO ZIJN UW AARDAPPELEN OPTIMAAL BESCHERMD'

AMBASSADEURS VAN DE AARDAPPEL

'Trots op elke aardappel die ik hier uit de grond haal'

'Power to the pieper', staat er groot op zijn schuur en op zijn bestelbus geschreven. Daarmee maakt Hero Stam een duidelijk statement: de aardappel - en dan met name de Opperdoezer Ronde - ligt hem na aan het hart. „Ik ben oprecht trots op de aardappelen die ik hier uit de grond haal. Die houding zouden meer boeren moeten hebben.”

„Welk boer is nou oprecht trots op de smaak of de kwaliteit van zijn aardappelen? Ik ken u er zo geen noemen. Alles draait tegenwoordig om de kilo's. Begrijpelijk, want dat spekt de portemonnee, maar het zorgt er wel voor dat we de aardappel langzaam maar zeker uit het oog verliezen als delicatessie-product.” Met deze woorden geeft Hero Stam aan hoe hij tegen de huidige status van de aardappel aankijkt. De Noord-Hollander werpt zich al vele jaren op als 'ambassadeur van de smaak' en dan met name die van de Opperdoezer Ronde. „Heb je die wel eens gegeten? Gewoon even schoonmaken, daarna in de schil koken en dan met een klein beetje boter aan de vork prikken. Héérlijk!”, zegt hij met een grote glimlach. Stam weet heel goed hoe hij liefhebbers van smaakvolle aardappellassen aan moet spreken, maar hij merkt tegelijkertijd dat het er steeds minder worden. „Ja, de toprestaurants en een redelijk vaste groep van fijnproevers weten me nog steeds goed te vinden. Maar de grote massa kiest nauwelijks meer op smaak of op ras. Voor de meeste mensen is een aardappel een aardappel. Die kan kruimig of vastkokend zijn, maar dat is het dan ook wel.”

Exclusieve smaak

Stam teelt elk jaar zo'n twee hectare Opperdoezer Ronde. Hij vertelt dat dit ras in 1996 een BOB-status (Beschermd Oorsprong Benaming, red.) verwierf, waardoor het uitsluitend in een straal van ca. 1,5 kilometer rond de kerk van Opperdoes mag worden verbouwd. Door deze maatregel kan er jaarlijks hooguit 150 hectare van het ras worden geteeld, waardoor het door de jaren heen een redelijk exclusief imago heeft opgebouwd. Met prijzen beginnend bij €1 per kilo en oplopend naar €4 à €5 voor de mooiste primeurpartijtjes, lijkt de teelt een mooie inkomstenbron. „En juist daar zit een gevaarlijk punt”, zegt Stam. „Om de Opperdoezer ook werkelijk exclusief te houden zullen we maximaal in moeten zetten op smaak en kwaliteit en niet teveel naar de kilo's moeten kijken. Het is namelijk best verleidelijk om ze wat langer in de grond te laten zitten; elke ton extra is immers goed geld.” Zelf rooit Stam al z'n Opperdoezers vroeg - dus als echte primeurs. „Alleen daardoor kan ik de exclusieve smaak van het ras ook echt garanderen bij mijn klanten.



Want: hoe later je de Opperdoezer oogst, hoe bloemiger en vlakker de smaak wordt. Vroeg rooien is dus essentieel om het ras exclusief te houden”, zo stelt de teler.

Tegen smaakvervlakking

Hoewel Stam beseft dat vroeg rooien – en dat óók nog eens met de hand - behoorlijk tegen de trend van de huidige schaalvergroting ingaat, blijft hij zich sterk maken voor de aardappel als culinaire specialiteit. „Misschien ben ik een soort Don Quichot, maar ik blijf me verzetten tegen smaakvervlakking van de aardappel. We hebben in Nederland nog steeds een aantal zeer smaakvolle aardappellassen die helemaal geen sausje of andere smaakversterkers nodig hebben. Maar die rassen moeten we dan wel wat meer op een voetstuk zetten dan we nu doen.”

'BIJ DE BESTRIJDING VAN PHYTOPHTHORA SPEEL IK OP SAFE'

Akkerbouwer Tonnis Zomerman uit Swifterbant speelt met de phytophthora-bestrijding altijd op safe. „Ik heb geen zin om correctie-besputtingen uit moeten voeren omdat ik net iets te zuinig ben geweest.”

Heeft Phytophthora het afgelopen jaar voor problemen gezorgd? Tonnis Zomerman en zijn vaste adviseur Hans Ardon van Heyboer kijken elkaar even aan. Dan zegt Ardon: „Dat hangt er vanaf aan wie je dat vraagt. Op dit bedrijf zijn er geen problemen geweest, omdat hier alle aardappelen in september zijn gerooid. Maar er zijn ook genoeg bedrijven die vanwege de regen pas laat in oktober hun aardappelen van het land konden halen. Daar is her en der toch wel wat Phytophthora ingeslopen.” Schade is er volgens de adviseur vooral in pootgoedpercelen die te lang hebben gelegen, waardoor de schimmelsporen alle ruimte kregen om in te regenen. „In die partijen vinden we nu af en toe phytophthoraknollen.” Maar ook in consumptierassen die lang loof zijn blijven maken heeft de ziekte her en der nog voor een late verrassing gezorgd.

Bewezen spuitschema

Volgens Zomerman geeft het 'spannende slot' van afgelopen seizoen maar weer eens aan dat Phytophthora altijd op de loer blijft liggen. Om die reden kiest hij het liefst voor een bewezen spuitschema, waarbij er zo min mogelijk mis kan gaan. De afgelopen jaren was dit vrijwel altijd het 'driemanschap' Revus® - Infinito - Ranman® Top. Volgens Ardon biedt deze combinatie niet alleen veel zekerheid, maar zijn er met slechts drie middelen ook maar weinig schakelmomenten, waardoor de schimmel vrijwel geen kans krijgt om er doorheen te glippen. „Vooraf in jaren met een hoge ziektedruk is dat een zeer belangrijke pré”, zo stelt hij. Hoewel de adviseur geen uitgesproken voorkeuren heeft voor bepaalde middelen, is hij wel erg te spreken over de prestaties van Infinito. „Wij werken al zeker tien jaar met Infinito en zien elk jaar weer dat dit middel het erg goed doet in het middenblok. Ook zien we dat telers goed overweg kunnen met de flexibele dosering; dat maakt het middel hier in de Polder behoorlijk populair.”



Niet morrelen aan dosering'

Ook Zomerman behoort tot de groep tevreden gebruikers van Infinito, al is hij voorzichtig met het 'spelen' met de dosering. „Bij de Phytophthora-bestrijding morrel ik niet graag aan de dosering. Ik hou altijd de minimaal dosering van 1,2 liter per hectare aan en bij enige druk ga ik al vrij snel omhoog naar 1,6 liter. Ik heb namelijk geen zin om dure correctie-besputtingen uit moeten voeren omdat ik achteraf net iets te zuinig bent geweest.” Het feit dat de akkerbouwer met een Wingssprayer werkt - waarmee de doseringen doorgaans flink kunnen worden verlaagd - doet daar wat hem betreft niets aan af. „Zeker, met de Wingssprayer gebruik ik al met al minimaal een kwart minder middelen dan voorheen. Maar dat geldt vooral voor de categorie contactmiddelen binnen de onkruid-

Tonnis Zomerman (rechts) heeft een akkerbouwbedrijf in Swifterbant. Op 60 hectare verbouwt hij wintertarwe (33%), consumptie-aardappelen (25%) en zaaiuien (25%). Het overige areaal verhuurt hij voor de bloembollenteelt. Hans Ardon is adviseur akkerbouw bij Heyboer B.V.

bestrijding, waarmee dat ook zonder al te grote risico's kan. Bij de Phytophthora-bestrijding staat er teveel op het spel; daarmee speel ik toch echt het liefst op safe.”

Ranman® Top is een geregistreerd handelsmerk van Belchim Crop Protection
Revus® is een geregistreerd handelsmerk van Syngenta

'KOMENDE JAREN EERST PH-VERSCHILLEN RECHTTREKKEN'

De afgelopen jaren heeft de maatschap Sterenborg zich vooral gebogen over de pH-verschillen in de grond. Op bonte percelen lopen deze gemakkelijk uiteen van 4,5 tot 5,5, zo is uit metingen met een Verisscan gebleken. „De komende jaren willen we proberen om de pH zo egaal mogelijk rond de 5,2 tot 5,3 te krijgen. Daarmee zitten we voor ons bouwplan met aardappelen en bieten op een niveau waarmee voor beide teelten de meststoffen goed opneembaar en beschikbaar zijn, waardoor er – in ieder geval voor de bieten – betere opbrengsten zijn te realiseren”, legt Nanne Sterenborg uit. Met de nieuwe opbrengstmeter op de bietenrooier hoopt hij de geoogste kilogrammen realtime te kunnen linken aan de pH, waarna er in het voorjaar een plaatsspecifieke bekalking kan worden uitgevoerd. Volgens de akkerbouwer lieten eerdere proeven al zien dat zones met een afwijkende pH te 'repareren' zijn, maar dat dit nog niet automatisch resulteert in betere opbrengsten. „Ondanks bemoedigende resultaten, merken we dat de bodem zich nog erg lastig laat lezen. We zullen daarom nog heel wat jaren nodig hebben om de relatie tussen pH en opbrengst volledig te begrijpen.”

In de komende jaren wil Sterenborg ook andere relaties tussen grond en bemesting verder uitpluizen. Zo wordt er komend seizoen (samen met Agrifirm) geëxperimenteerd met plaatsspecifieke kali-bemesting in zetmeelaardappelen. „Er zijn aanwijzingen dat er een correlatie bestaat tussen de CEC van de bodem en het kali-gehalte. Als we

daar de vingers achter kunnen krijgen, dan zou dat wel eens van grote waarde kunnen zijn voor de zetmeelaardappelteelt.” Ook wil de akkerbouwer komend voorjaar de samenstelling van de opgebrachte drijfmest plaatsspecifiek meten met behulp van NIRS (*Infrarood Spectroscopie, red.*) en de hoeveelheid nutriënten vervolgens plaats-specifiek aanvullen tijdens het aardappelen poten (N) en met een variabele kunstmeststrooier (K).

Plaatsspecifiek spuiten

Behalve met plaatsspecifiek bemesten aan de hand van pH-verschillen en opbrengstmetingen, hoopt Sterenborg de komende jaren ook stappen te maken met plaatsspecifiek spuiten op basis van gewas-groeimodellen. Daarvoor vliegt zijn zoon Gert - die een vliegbrevet heeft - in het seizoen meerdere malen met een vliegtuig over de velden om gewasscans te maken. De gegevens hiervan worden omgezet in taakkaarten, waarmee vervolgens plaatsspecifiek een bespuiting kan worden uitgevoerd. Sterenborg gebruikt de taakkaarten inmiddels bij de loofdoding van de aardappelen, waarbij per drie meter werkbreedte een verschillende dosering kan worden toegepast. De precieze dosering per ras heeft de akkerbouwer overigens grotendeels zelf uit moeten vinden. „Daarbij maken we vooral gebruik van onze ervaringen uit de praktijk. Festien is bijvoorbeeld vrij moeilijk dood te krijgen en vereist een hogere dosering dan de meeste andere rassen.”

Veldleeuwerik

Door gericht en preciezer te bemesten en te spuiten, merkt Sterenborg niet alleen dat de gewasgerichte kosten omlaag gaan, maar ook dat hij veel bewuster bezig is met het thema duurzaamheid. „Precisielandbouw draagt heel concreet bij aan een duurzame landbouw en daarmee ook aan onze *licence to produce*. Wat dat betreft zouden we precisielandbouw veel meer in de schijnwerpers moeten plaatsen als duurzame productiemethode. Nu gaat toch vooral de biologische landbouw daarmee aan de haal...”, zo vindt de akkerbouwer. Mede om die reden is Sterenborg ook lid van de Stichting Veldleeuwerik. „De meeste boeren binnen deze club zijn niet alleen heel bewust bezig met hun bedrijf, maar ook met hun omgeving. Elk jaar komen er weer goede ideeën boven tafel waar we onze tanden in kunnen zetten. Dat motiveert mij telkens weer om door te gaan en - waar mogelijk - een stapje extra te zetten.”



Nanne Sterenborg heeft samen met zijn vrouw Ingrid en zoon Gert een akkerbouwbedrijf in Onstwedde (Gr.). Op een areaal van ca. 300 hectare worden zetmeel- en vlokkenaardappelen (50%), suikerbieten (25%) en wintergerst, wintertarwe en uien (samen 25%) verbouwd. Ook bewerkt Sterenborg ca. 85 hectare land in een natuurgebied (Natuurnetwerk, voorheen EHS). Hier zijn grasland en biologisch graan de belangrijkste teelten.



Nanne Sterenborg: „De meeste boeren binnen Veldleeuwerik zijn niet alleen heel bewust bezig met hun bedrijf, maar ook met hun omgeving.”



De nieuwe veldspuit kan per drie meter werkbreedte een verschillende dosering spuiten en is daarmee 'precisielandbouw-proof'.

Afspoeling van middelen voorkomen

Dat Sterenborg duurzaam werken serieus neemt, blijkt onder meer uit de begreppelde akkerrand die hij - mede op initiatief van Bayer - heeft aangelegd langs een van zijn aardappelpercelen. Doel is om afspoeling en drift van gewasbeschermingsmiddelen naar de sloot tijdens het groeiseizoen te voorkomen. In de drie meter brede akkerrand is een mengsel van hoog groeiende planten (waaronder zonnebloemen) gezaaid die een eventuele drift kunnen afvangen. De greppel in de akkerrand dient als een soort overstort na een grote regenbui. „Afgelopen seizoen hebben we hier geen grote buien gehad, waardoor de greppel geen dienst heeft hoeven doen. Over de effectiviteit van het systeem kan ik dus nog niet zoveel zeggen”, zegt Sterenborg. Wél wil hij komend seizoen liefst een akkerrandmengsel dat wat eerder begroeid is in het voorjaar. „Nu groeide de akkerrand een beetje achter de aardappelen aan, waardoor het doel - het voorkomen van middelen in de sloot - niet echt bereikt kan worden.” Zelf ziet Sterenborg wel iets in een smalle rand met rogge. „Dat gewas gaat in het voorjaar vlot van start en is ook voldoende hoog om eventuele drift op te vangen.”



Met de nieuwe opbrengstmeter op de bietenrooier hoopt Sterenborg de geoogste kilogrammen realtime te kunnen linken aan de pH, waarna er in het voorjaar een plaatsspecifieke bekalking kan worden uitgevoerd.

Foto: Agrio.

RHIZOCTONIA BIOLOGISCH TE LIJF

Afgelopen seizoen testte het bedrijf Sterenborg in samenwerking met Bayer een experimenteel biologisch middel tegen Rhizoctonia in aardappelen, waarvoor in 2018 een toelating van wordt verwacht. Daarvoor werden op een 7 hectare groot perceel verschillende grond- en knolbehandelingen (in verschillende doseringen) naast het standaardmiddel Moncereen Pro gelegd. Hoewel het nog te vroeg is om conclusies te trekken, durft Sterenborg wel te zeggen dat de resultaten van het biologische middel als grondbehandeling hem positief heeft verrast. „Deze stroken lieten een prima beginontwikkeling zien en ook de knolzetting was bovengemiddeld goed.”

The Potato Valley wil Noordelijke pootgoedteelt versterken

'In de noordelijke kleigebieden van Friesland en Groningen is de teelt van pootaardappelen de spil van het akkerbouwsysteem. Deze regio neemt met 23% van de mondiale export van pootaardappelen een absolute toppositie in. Om deze toppositie te behouden en te versterken is hoogwaardige kennisontwikkeling nodig.' Met deze brede missie is eind 2016 de stichting The Potato Valley (TPV) opgericht. Afgelopen jaar is er hard gewerkt om doelgerichte projecten hiervoor op te zetten en (kennis)partners hierbij te betrekken. Aardappel Koerier sprak erover met akkerbouwer en stichtingsvoorzitter Tineke de Vries uit Hallum (Fr.).

The Potato Valley wil de Noordelijke pootaardappelteelt beter op de kaart zetten.

Waarom is dat nodig?

„Om een toekomstbestendige sector te houden moeten we nu anticiperen op een groot aantal uitdagingen die voor ons liggen. Denk bijvoorbeeld aan de maatschappelijke druk op het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, de toenemende verzilting in het noordelijk kustgebied, aardappelen telen uit zaad/hybride-veredeling en de CO2-uitstoot in het licht van het Parijse Klimaatakkoord. Om dit soort zaken de komende jaren het hoofd te kunnen bieden, zullen we innovaties in de pootgoedsector moeten stimuleren. Dan kun je denken aan innovaties met betrekking tot vitaliteit van de aardappelplant, weerbaarheid van het teeltsysteem en weerbaarheid van de aardappelplant in relatie tot bodem en water.”

Dat klinkt behoorlijk ambitieus...

„De pootgoedteelt is een sterke economische drager voor Noord-Nederland; dat mag wel wat bekender worden. En ook de perspectieven zijn goed; wereldwijd neemt de vraag naar (poot)aardappelen nog steeds toe. Het gaat dus goed in de sector, maar dat willen we in de toekomst natuurlijk wél zo houden.”

Waarom opereert The Potato Valley alleen in de Noordelijke regio?

Elders in Nederland wordt ook pootgoed geteeld...

„Uiteraard. Maar we moeten ergens beginnen. De provincies Friesland en Groningen dragen financieel bij aan The Potato Valley. TPV is dan ook een van de drie deelagenda's onder de Agro Agenda Noord-Nederland. Daarnaast zoeken we zeker de verbinding met andere initiatieven, zoals de agenda voor de Veenkoloniën en het Agrofoodcluster in Emmeloord. Ook ligt verbreding met partijen in Noord-Holland dan voor de hand.”

Een centraal thema van TPV is structurele bodem- en waterverbetering.

Wat houdt dit concreet in?

„We proberen projecten op het gebied van bodemstructuur, bodembiologie en samenwerkingsverbanden tussen akkerbouw en veehouderij te stimuleren en te ontwikkelen. Hierbij zoeken we ook de samenwerking met het Deltaplan Agrarisch Waterbeheer van LTO, waterschappen en provincies.”

Jullie willen telers stimuleren om te innoveren en om kennis te delen.

Hoe pakken jullie dat aan?

„De Pootgoedacademie (PA) Groningen/Friesland is partner in The Potato Valley. Wij proberen financiële ondersteuning te realiseren, waardoor groepen van telers van de PA op een gemakkelijke manier (kleinschalige) projecten kunnen ontwikkelen en draaien. Daarnaast gaan we in samenwerking met de PA en SPNA Kollumerwaard kennisbijeenkomsten organiseren.”

Ook een speerpunt van TPV: het landbouwonderwijs moet beter aansluiten bij de behoefte van de Noordelijke ondernemers. Wat is er mis nu en wat moet er veranderen?

„Er zijn veel te weinig akkerbouwstudenten op alle niveaus om aan de vraag van het bedrijfsleven te



voldoen. Er is zelfs een soort vicieuze cirkel ontstaan van minder studenten, naar minder onderwijsontwikkeling en daardoor nóg weer minder studenten. Die ontwikkeling moet stoppen, al is er op HBO-niveau gelukkig al sprake van een omslag.

Verder sluit de vraag van het bedrijfsleven gewoon niet goed aan bij het onderwijs. Hierin ligt dus een belangrijke taak voor het bedrijfsleven: er moeten goede praktijkopdrachten worden ontwikkeld. Ook zouden wij als Potato Valley graag zien dat SPNA Kollumerwaard de functie krijgt van praktijkbedrijf voor het akkerbouwonderwijs op de klei in het noorden. Vergelijkbaar met Valthermond voor de Veenkoloniën.”

Tot slot: The Potato Valley wil vooral een verbindende rol spelen tussen ondernemers, onderzoek, onderwijs en overheid. Wanneer ziet u die rol als geslaagd?

„Als we mensen bij elkaar kunnen brengen die samen aan de slag gaan om de sector toekomstbestendig te maken. Dit kan door innovatieve projecten en goede stage opdrachten te realiseren, maar ook door kennisbijeenkomsten te organiseren die nieuwsgierig maken. We hopen daardoor mensen met elkaar verbinden die misschien niet 'van nature' elkaar opzoeken. We zijn tevreden als we over drie jaar kunnen zeggen dat we de pootgoedsector - en hele akkerbouwsector - weer een stap verder naar een gezonde toekomst hebben gebracht.”

NIEUWE UPDATE SENCOR APP BESCHIKBAAR

Bayer heeft voor het bepalen van de Sencor-gevoeligheid voor drie rassen weer een rassenonderzoek achter de rug. Deze 8 acht rassen, te weten: Arizona, Arsenal, Colomba, Lady Anna, Novano, Rudolph, Seresta en Sifra zijn inmiddels aan de Sencor app toegevoegd.



Update de Sencor app weer tijdig op uw smartphone om zo goed voorbereid te zijn voor aardappelseizoen 2018.

Heeft u de app nog niet gedownload?

De Sencor app is beschikbaar in de Apple AppStore en via Google Play.

Zie ook onze website: www.agro.bayer.nl

ADVERTORIAL



'PHYTOPHTHORA-SCHIMMEL BLIJFT EEN GEDUCHTE UITDAGER'

In hoeverre is de Phytophthora-schimmel de afgelopen jaren veranderd? Welke isolaten zijn echt gevaarlijk en hoe pak je die als teler dan aan? Met deze vragen - en meer - ging **Aardappel Koerier** op bezoek bij Huub Schepers, onderzoeker en Phytophthora-specialist bij Wageningen University Research - Praktijkonderzoek AGV in Lelystad.

Om te beginnen: hoe heeft Phytophthora zich het afgelopen jaar gemanifesteerd?
„Afgelopen seizoen zat het venijn vooral in de staart. Tot begin augustus was er vrij weinig aan de hand, maar zo richting de knolbeschermingsperiode kwam er regen en kreeg de schimmel toch nog alle kans om zich te ontwikkelen. Op het eind waren er daarom maar weinig percelen waar geen Phytophthora te vinden was. Vooral de knolbescherming is dus belangrijk geweest, maar ik vrees dat niet alle telers even alert waren op dat moment. Sommigen hebben net iets teveel ruimte genomen in hun schema. Ik verwacht daarom de nodige tegenvallers in de bewaring.”

Je zou toch zeggen: telers wéten ondertussen hoe belangrijk knolbescherming is?
„Ja, dat weten ze ook. Maar het lastige blijft dat knolbesmettingen niet zichtbaar zijn in het gewas. Het proces van een latent loerende schimmel die zich bij gunstig weer via sporen naar knollen begeeft, onttrekt zich aan het zicht van de teler en komt pas in de bewaring tot uiting. Daar komt nog bij dat de aandacht voor de phytophthora-bestrijding op het eind van het seizoen - wanneer telers steeds drukker worden - soms toch iets verslapt.”

Phytophthora past zich voortdurend aan aan z'n leef-omgeving. Welke veranderingen heeft de schimmel de afgelopen jaren ondergaan?
„Genetisch gezien zijn de veranderingen de laatste jaren redelijk beperkt gebleven. De grote klonale groepen (*genetische families, red.*) - die we met 12 verschillende kleuren aanduiden - zijn in grote lijnen gelijk gebleven. In Noordwest-Europa zijn *Blue*, *Pink* en *Yellow* nog steeds de meest voorkomende groepen, waarbij in Nederland vooral de *Blue*-groep veel voorkomt. De meest agressieve variant is *Blue 13*. Deze lijkt beter te kunnen overleven dan z'n soortgenoten en krijgt daardoor een steeds groter aandeel binnen de groep. Gelukkig lijkt het huidige middelenpakket vooralsnog sterk genoeg om *Blue 13* onder de duim te houden. Een andere genetische variant die de laatste jaren duidelijk oprukt is *Darkgreen 37* (of EU-37). Dit isolaat is het 'agressievere neefje' van *Green 33* - de variant die een aantal jaren geleden sterk ver- tegenwoordigd was vanwege zijn ongevoeligheid voor de werk-

zame stof fluazinam. Inmiddels hebben we *Darkgreen 37* ook getest op gevoeligheid voor fluazinam en blijkt deze eveneens verminderd gevoelig.”

Welke gevolgen heeft die verminderde gevoeligheid van Darkgreen 37 voor de praktijk?
„Dat hangt erg van het gehanteerde spuitschema af. In Nederland worden (combinatie-)middelen met fluazinam eigenlijk alleen in het middenblok gebruikt en niet tijdens de knolbeschermingsfase. De kans dat *Darkgreen 37* in Nederland snel uit zal groeien tot een 'probleem-geval' is daarom niet zo groot. In veel landen om ons heen ligt dat echter anders; daar worden combinaties met fluazinam nog vrij veel in de knolbeschermingsfase ingezet. Hoewel ik niet kan voorspellen hoe *Darkgreen 37* zich zal ontwikkelen, mag je wel stellen dat telers die stelselmatig fluazinam als knolbescherming gebruiken extra risico's lopen op knolphytophthora.”

Hoe zit het met de gevoeligheid van Phytophthora voor andere werkzame stoffen? Loeren ook daar gevaren?
„Eerlijk gezegd weten we dat gewoon niet. Binnen de werkgroep EuroBlight lokaliseren en categoriseren we binnen Europa veel Phytophthora-stammen en kunnen daarmee iets zeggen over de veranderingen en verschuivingen in genotype. Maar over de link met het fenotype - dat iets zegt over de ontwikkelingssnelheid en agressiviteit van de stam en de gevoeligheid voor werkzame stoffen - weten we veel minder. Afgelopen jaar is daarom een nieuw Europees project gestart, ERA-NET IPM Blight 2.0, dat meer verbanden moet gaan leggen tussen genotype en fenotype van de verschillende Phytophthora-stammen. Hiervoor wordt onder andere een uitgebreide ziektemonitoring gekoppeld aan online tools voor telers en adviseurs. Uiteindelijk doel is om te komen tot een 'stammen-gericht', preventief spuitadvies, al moet ik daar wel bij zeggen dat dit nog verre toekomstmuziek is.”

Zitten aardappeltelers eigenlijk wel te wachten op zo'n stammen-gerichte phytophthorabestrijding? Het wordt er allemaal niet eenvoudiger op...
„Dat is een vraag die je je terecht kunt stellen. Bedrijven worden steeds groter en velen zijn al blij wanneer ze rond kunnen komen met hun veldspuit zonder al te grote gaten in het spuitschema. Bovendien



MENS & WERK

hebben telers nu al moeite genoeg om te werken met hulpmiddelen zoals monitorings- en waarschuwingssystemen. Het zal daarom van groot belang zijn om deze gerichte spuitadviezen zo naadloos mogelijk aan te laten sluiten bij de gangbare praktijk. Het belang van een gerichtere Phytophthorabestrijding staat wat mij betreft echter buiten kijf. De komende jaren zal de druk op chemische gewasbeschermingsmiddelen toenemen en zullen er meer middelen afvallen dan bijkomen. Bovendien blijft het gevaar van resistentievorming voortdurend aanwezig. Een gerichte en duurzame inzet - met voldoende afwisseling van middelen - is meer dan ooit gewenst.”

Moeten we niet meer inzetten op rasresistentie?
„Natuurlijk moeten we daar vol op inzetten, maar we mogen niet verwachten dat hier we daarmee het phytophthora-probleem zomaar even kunnen tackelen. Chemische gewasbescherming zal de komende jaren onherroepelijk een belangrijk deel van de oplossing blijven. We zullen de middelen die we hebben daarom moeten koesteren.”

In de rubriek Mens & Werk laten we mensen aan het woord die zich op een bijzondere manier inzetten of verdienstelijk maken voor hun vak (en vakgenoten). In deze aflevering: Huub Schepers, onderzoeker gewasbescherming bij Wageningen University Research - Praktijkonderzoek AGV in Lelystad.

Emesto® Silver

PRODUCTOMSCHRIJVING:
Knolbehandelingsmiddel voor de bestrijding van Rhizoctonia en Zilvereschurft in poot-, consumptie- en zetmeelaardappelen.

- EIGENSCHAPPEN:**
- Zeer sterke werking tegen Rhizoctonia en Zilvereschurft
 - Werking tegen Phoma
 - Nevenwerking tegen Fusarium
 - Flexibel toepassingsmoment
 - Vloeibaar product en wit van kleur.

WERKZAME STOF:
100 g/l penflufen
18 g/l prothioconazool

FORMULERING:
Vloeibaar

EMESTO: RHIZOCTONIA EN ZILVERSCHURFT OPTIMAAL ONDER CONTROLE



Meer informatie:
www.agro.bayer.nl

Emesto® Prime DS

PRODUCTOMSCHRIJVING:
Knolbehandelingsmiddel voor de bestrijding van Rhizoctonia in zowel poot-, consumptie- als zetmeelaardappelen.

- EIGENSCHAPPEN:**
- Zeer sterke werking op Rhizoctonia
 - Nevenwerking op Zilvereschurft
 - Remmende werking op Phoma gedurende de teelt
 - Geeft een hogere opbrengst, betere maatsortering en schilkwiteit.

WERKZAME STOF:
20 g/kg penflufen

FORMULERING:
Poeder



„Wat het allerleukste is van verse friet maken? Dat mensen blij zijn met jouw product. En dat ze dat ook zeggen. Daar krijgen wij elke dag weer energie van!”



„Steeds meer mensen willen weten waar hun aardappelen vandaan komen. En ze willen er een concreet beeld bij hebben; van de boer en van het bedrijf.”



„Er komen steeds meer technieken waarmee je je grond en je bedrijfsprocessen goed in beeld kunt krijgen. Elke toekomstgerichte boer zou daar gebruik van moeten maken.“



„Afgelopen seizoen zat het venijn vooral in de staart. Op het eind van het seizoen waren er maar weinig percelen te vinden waar geen *Phytophthora* in zat.”

*Huub Schepers,
onderzoeker gewasbescherming
bij WUR (PPO-AGV).*

COLOFON

Concept en realisatie:

- Bayer CropScience SA-NV

Vormgeving en opmaak:

- Claudesign

Fotografie:

- Bayer CropScience SA-NV

Drukwerk:

- HH Global

Dit is een uitgave van:
Bayer CropScience SA-NV
Energieweg 1
P.O. Box 231
NL-3640 AE Mijdrecht

Onze gebruiksaanwijzingen, zowel mondeling als schriftelijk verstrekt, berusten op uitgebreide proefnemingen. Wij adviseren naar beste weten volgens kennis van zaken van dit ogenblik, echter zonder daarvoor aansprakelijkheid op ons te nemen, omdat opslag/bewaring en toepassing zich aan onze controle onttrekken. Beschrijvingen van een product, resp. gegevens over de eigenschappen daarvan betekenen niet, dat verantwoordelijkheid wordt gedragen bij eventuele schade. Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees vóór gebruik eerst het etiket en de productinformatie.



Terug in de tijd

Nederland, juli 1933: 'De afzet van aardappelen verloopt slecht. Alleen al aan de Langedijker groentecentrale bleven 45 spoorwagons met aardappelen onverkocht. Ongeveer 30.000 kilo kwam rechtstreeks op de vuilnisbelt terecht.'

Foto: Nationaal Archief/Collectie Spaarnestad

Puzzel mee en win een diner voor twee!

Houdt u van lekker eten en drinken in een goed restaurant?

Los dan de onderstaande woordzoeker op!

Uit de goede inzendingen worden drie winnaars getrokken.

Zij krijgen elk een dinerbon ter waarde van €150.

De woorden hieronder zitten horizontaal, verticaal en diagonaal in alle richtingen in de puzzel verstopt. Ze kunnen elkaar overlappen. Zoek ze op en streep ze af. De overgebleven letters vormen achter elkaar gelezen de oplossing.

AALTJES	INFORMEREN	PHYTOPHTHORA	UIEN
ADVIES	INNOVATIE	POEDER	WERKEN
AKKERBOUWER	LAND	RHIZOCTONIA	ZAAIEN
BOER	LEZEN	ROOIEN	
GRAAN	LUIS	SCHIMMEL	

BON

Naam:

Adres:

Postcode/ Plaats:

Bedrijfstype/aantal hectare aardappelen:

De oplossing van de woordzoeker is:

Stuur de ingevulde bon uit deze krant in een ongefrankeerde envelop naar:

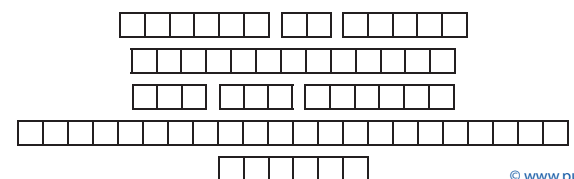
Bayer CropScience SA-NV

T.a.v. De Aardappel Koerier

Antwoordnummer 55074 - 3640 WB Mijdrecht

Actievoorwaarden:

Deze prijsvraag loopt van 15 januari t/m 15 februari 2018. Uit de goede inzendingen worden drie prijswinnaars getrokken. Deze prijswinnaars krijgen tussen 15 februari en 1 maart bericht. Over de uitslag kan niet worden gecorrespondeerd.



© www.puzzelpro.nl