



RICHARD SCHOUTEN, DIRECTEUR GROENTENFRUIT HUIS:

## 'CORONA LEIDT TOT MEER AANDACHT VOOR VERS VOEDSEL'

GroentenFruit Huis is de plek waar telersverenigingen en handelspartijen samen werken aan o.a. marktinformatie, voedselveiligheid en standaardisatie. „Onze verantwoordelijkheid begint zodra de teler zijn producten loslaat in de verpakking”, omschrijft directeur Richard Schouten. „Maar die teler is wel onderdeel van de keten en wordt door zijn afzetpartner uiteraard betrokken.”

GroentenFruit Huis huist met een groot aantal andere tuinbouworganisaties onder hetzelfde dak, in het voormalige gebouw van het Productschap Tuinbouw (PT) in Zoetermeer. Het is een logische plek, aangezien GroentenFruit Huis een deel van het gat opvult dat is ontstaan toen het PT ophield te bestaan in 2015. Directeur Richard Schouten: „Het was het laatste zetje voor een definitieve samenwerking tussen De Dutch Produce Association (DPA) - de telersverenigingen - en Frugi Venta, de club van de handelsbedrijven in groente en fruit. Frugi Venta bestaat inmiddels niet meer.

DPA voor een deel nog wel, vanwege de lobby rond de verdeling van GMO-subsidies in Den Haag en Brussel. Dat is iets wat alleen de teelt aangaat.” Schouten neemt namens DPA deze taak voor zijn rekening.

### Wat doet GroentenFruit Huis precies en wat merken telers daarvan?

„GroentenFruit Huis fungeert vooral als overlegplatform en informatiebron voor afzet- en handelspartijen en lobbyt daarnaast op verschillende niveaus. Ook groentesnijderijen zijn lid. Onze belangrijkste thema's zijn markt, voedselveiligheid, duurzaamheid, gezondheid, sociale aspecten en standaardisatie. Eigenlijk alles wat er gebeurt zodra de teler zijn producten heeft losgelaten in de verpakking. Wij bemoeien ons niet met de dingen op het erf of op het land van de teler, maar wij staan wel in nauw contact met organisaties als LTO. Een voorbeeld van wat wij doen, is de uitwerking van een verpakkingsconvenant: waar moet een verpakking aan voldoen, hoe kan dat duurzamer en waar kunnen we als sector mee uit de voeten? Ook verzamelen wij gegevens over de markt, die we combineren tot statistieken en trendrapporten. We proberen er bruikbare informatie uit te halen: wat zit er in het mandje van de consument? Maar ook: wat doet die consument met zijn aankopen? Daarvoor laten we bijvoorbeeld onderzoek doen door WUR. Als je de voorkeuren weet van verschillende typen consumenten, in verschillende landen, dan kun je daar als versketen gericht op inspelen. Daar stellen we vervolgens weer productgerichte adviezen voor op. Deze informatie stellen wij beschikbaar aan onze leden”

## 'ALLE KENNIS MOET HIER SAMENKOMEN'

Kasper Kleijwegt in Mijnsheerenland (Z-H) geeft uitleg over de eerstvolgende bespuitingen die op het *spruitenplatform* moeten worden uitgevoerd. De spruitkoolteler - en proefveldhouder - is zeer te spreken over het onderzoeksplatform, dat breed wordt ondersteund door zowel telers als bedrijfsleven. „Alle kennis over spruitkool moet hier samenkomen en gedeeld worden. Dat hebben we ook heel hard nodig om de teelt toekomstproof te houden”, vindt hij.

Vandaag zijn de spruitkoolspecialisten Joris van den Heuvel (Van Iperen), Emiel Noordermeer (CZAV) en Cok van der Maarl (Agrifirm) op bezoek om te praten over de bestrijding van koolwittevlug.

**'Bestrijding koolwittevlug wordt steeds grotere uitdaging', lees verder op pagina 2 & 3.**

## IN DEZE KOERIER...

'De oplossingen liggen in het platform'

3

'Peen kan ondersteuning van Serenade prima gebruiken'

4

Flipper effectief toepassen: waar moet je aan denken?

6

'Probeer je te onderscheiden in de markt'

7

## HERKENT U ALLE SCHADELIJKE BODEMINSECTEN IN GROENTEGEWASSEN?



Download of bestel de poster op [agro.bayer.nl/bodeminsecten](https://agro.bayer.nl/bodeminsecten)

**'Zorg dat je gehoord wordt en meepraat', lees verder op pagina 5.**



# 'BESTRIJDING KOOLWITTEVLIEG IN SPRUITKOOL WORDT STEEDS GROTERE UITDAGING'

„Op dit moment hebben we geen sluitende oplossing tegen koolwittevlieg in spruitkool. En dat is toch wel een alarmerende conclusie“, zegt Cok van der Maarl van Agrifirm. Samen met collega-adviseurs Emiel Noordermeer van CZAV en Joris van den Heuvel van Van Iperen is hij naar het spuitkoolplatform in Mijnsheerenland (Z-H) afgereisd om 'het meest acute probleem in de spruitkool' te bespreken.

De drie adviseurs hopen dat een gezamenlijke kennis-input binnen het spuitkoolplatform tot nieuwe inzichten kan leiden om koolwittevlieg de baas te blijven.



„Kijk, hier heb je een rupsje van de koolmot. Die vindt je heel vaak in het hart van de plant. De groenkleurige rups vreet de onderkant van het blad weg, waarna je een doorzichtig blad overhoudt. En hier, in dit krullende blad: de melige koolluis. Hij heeft een grijsgroene kleur met een soort poeder op zijn lijf. Ook dat is er eentje om goed in de gaten te houden.“ Cok van der Maarl loopt samen met 'concullega's' Emiel Noordermeer en Joris van den Heuvel door

Cok van der Maarl, Joris van den Heuvel en Emiel Noordermeer bekijken het proefveldje waar verschillende spuitschema's tegen koolwittevlieg worden getest.

een rij spruitkool op het proevenplatform en wijst een paar gekende plagen aan. „Schadelijke insecten trekken een steeds grotere wissel op de spruiten-teelt“, zegt Van der Maarl. „Trips, koolmot, koolvlieg, koolwittevlieg en ook aardvlooiën; ze komen allemaal

steeds vaker voor en de meeste zijn ook steeds lastiger te bestrijden. Het voorkomen van schade door insecten zal de komende jaren hét hoofdthema zijn in de spruitenteelt.“

## Zeer vroege plaagdruk

Even later vinden de mannen ook een paar planten met koolwittevlieg, waarvan de eitjes in een soort cirkeltje aan de onderkant van het blad zitten. Nu (half juni, red.) doet dit insect nog weinig kwaad. Maar zodra de larven uitkomen, zuigen ze aan de bladeren en scheiden ze honingdauw af, waardoor het blad en de spruiten kleverig en vies worden (roetdauw). Volgens Noordermeer is koolwittevlieg *hét* grote probleem in de zuidelijkere teeltgebieden - en dan met name de Hoekse Waard, IJsselmonde en sinds kort ook Goeree-Overflakkee. „Afgelopen seizoen zijn meerdere percelen geheel of gedeeltelijk niet geoogst vanwege roetdauw. Al met al ging het zeker om 40 hectare“, zo weet de teeltspecialist. Dat dit jaar de plaagdruk alweer vroeg op gang is gekomen, maakt de situatie volgens hem nog eens extra zorgelijk. „Begin juni hebben we al de eerste bespuitingen tegen koolwittevlieg uit moeten voeren. Dat is zeker twee tot drie weken eerder dan normaal. En dan te bedenken dat de gewassen ook nog eens een week of twee achterlopen op normaal, dan weet je bijna zeker dat we de komende maanden nog heel veel te stellen krijgen met dit insect.“

## Jaarrond kool op het land

De grootste problemen met koolwittevlieg doen zich voor rond locaties waar veel koolachtige gewassen op het land staan. Dat kan spruitkool zijn, maar ook koolzaad of bermen met veel koolachtige planten. „In het slechtste geval staat er jaarrond een koolsoort op het land. Dat zijn voor koolwittevlieg natuurlijk de ideale omstandigheden om zich goed te kunnen vermeerderen. Daar komt bij dat we aantal warme en droge zomers op rij hebben gehad waarin koolwittevlieg zich veel vaker heeft kunnen vermeerderen. Dat heeft de problemen alleen maar verder vergroot“, weet Van den Heuvel. Wat volgens hem ook 'niet erg meegeholpen heeft', is het verbod op zaadcoatings met neonicotinoïden en



**Cok van der Maarl:**

„Trips, koolmot, koolvlieg, koolwittevlieg en aardvlooiën; ze komen allemaal steeds vaker voor in spruitkool.“



**Joris van den Heuvel:**

„Een aantal warme en droge zomers op rij hebben de problemen met koolwittevlieg alleen maar verder vergroot.“



**Emiel Noordermeer:**

„Belangrijke middelen als Teppeki en Batavia moeten we beter ondersteunen en meer ontzien.“



fipronil. Daardoor zijn planten in hun beginfase niet meer automatisch beschermd tegen plagen als koolwittevlies en komt de plaagdruk eerder op gang. Noordermeer voegt daaraan toe dat ook de 'aloude' pyrethroïden vanwege hun schadelijk effect op nuttige insecten nauwelijks meer toegepast worden, terwijl deze voorheen wel hun aandeel hadden in een brede bestrijding van schadelijk insecten waaronder koolwittevlies. „Nu moeten we het doen met een klein aantal selectieve middelen, die ook nog eens beperkt ingezet mogen worden. Dat vraagt - zeker in een lang seizoen zoals dat van spruiten - een uitgekende en zeer gerichte inzet van middelen.”

Zorgen over resistentie

Nog een zorgelijk punt is dat er op een (beperkt) aantal percelen resistentievorming tegen spirotetramat is opgetreden. Spirotetramat is de werkzame stof in Movento en Batavia, twee middelen die een belangrijke plek innemen in de bestrijding van koolwittevlies. Van der Maarl herinnert zich de introductie van Movento - nu zo'n 10 jaar geleden - nog goed. „Ook toen hadden we grote problemen met koolwittevlies, maar die kregen we met Movento in één klap onder controle. Zeker vijf, zes jaar hebben we vrijwel geen last meer gehad van koolwittevlies. Allemaal met dank aan dat middel.” Deze zeer intensieve en massale inzet van Movento - ook tegen luis en trips - heeft er (waarschijnlijk) toe geleid dat er vorig jaar op een aantal



Koolwittevlies legt z'n eitjes in een soort cirkeltje aan de onderkant van het blad.

Zuidwestelijke spruitkoolpercelen resistentie is waargenomen. De warme en droge zomers - met veel levenscycli - hebben de uitselectie van resistente vliegen waarschijnlijk nog eens extra versneld.

'Batavia ondersteunen en ontzien'

Om uitbreiding van resistentie tegen spirotetramat te voorkomen, is een gerichte inzet van Movento

en Batavia noodzakelijk. Dat wil zeggen: vroeg, preventief en op het juiste tijdstip, zodat koolwittevlies geen kans krijgt om zich te ontwikkelen. Ook moet er volgens de mannen 'wat breder worden gekeken' naar middelen en werkzame stoffen, dus niet alleen naar de gekende middelen Teppeki® en Movento/Batavia. „Deze middelen zijn zo essentieel in spruitkool, dat we ze meer moeten ondersteunen en ontzien. Alleen op die manier kunnen we er nog lang plezier van hebben”, stelt Noordermeer. Op het proevenplatform - waar de bestrijding van koolwittevlies dit jaar het hoofdthema is - worden daarom een groot aantal spuitschema met met elkaar vergeleken. Daarin zitten naast Teppeki en Batavia (+ olie) ook een groot aantal middelen met een nevenwerking op koolwittevlies en middelen die weliswaar geen toelating hebben tegen plaag, maar mogelijk wel oplossingen daartegen kunnen bieden. Hoewel Van der Maarl waarschuwt voor te grote verwachtingen ('een nieuw topmiddel tegen koolwittevlies hoeven we niet te verwachten'), is hij wel blij dat met vereende krachten aan het probleem gewerkt wordt. „Voor deze proef krijgen we input van middelenfabrikanten, distributeurs en diverse andere specialisten. Alle kennis rondom de bestrijding van koolwittevlies komt hier dus samen en dat is toch echt wel uniek”, zo besluit de adviseur.

Teppeki® is een geregistreerd handelsmerk van Belchim Crop Protection

'DE OPLOSSINGEN LIGGEN IN HET PLATFORM'



„Ik vind het fantastisch dat het spruitenplatform op mijn bedrijf ligt! Alle kennis komt hier samen. Van fabrikanten, van teelspecialisten en van telers. Mooier kun je het toch niet krijgen?”

Aan het woord is Kasper Kleijwegt uit Mijnsheerenland. De spruitkoolteler is uitvoerder en enthousiast meedenker' op het spruitenplatform, dat pal achter zijn bedrijf ligt. Hij vindt het een geweldige prestatie dat zoveel partijen zich aan het platform hebben verbonden. „Zeker 80 procent van alle spruitkooltelers zijn aangesloten en ik verwacht dat dit nog wel verder groeit. Voor een tientje per hectare zit je erin. Dat is toch gewoon een fooi?! Met een landelijk areaal van zo'n 2500 hectare spruitkool kunnen we dan echt een heleboel zaken onderzoeken.” Behalve voor een groot aantal gewasbeschermingsproeven - waaronder diverse spuitschema's tegen koolwittevlies, is er ook plaats ingeruimd voor het Topsector-project 'Duurzame spruitkoolteelt', dat voor de helft met overheidsgeld wordt gefinancierd. „Daarin kijken we wat verder naar de toekomst van de spruitenteelt. Hoe kunnen we zo duurzaam mogelijk telen? En welke wegen moeten we daarvoor inslaan? Een belangrijke onderdeel van het platform, om na 2030 ook nog toekomstproof te zijn”, aldus Kleijwegt.



ADVERTORIAL

NU OOK TOEGELATEN IN KNOFLOOK EN SJALOTTEN

Rudis mag nu ook worden toegepast als dompelbehandeling in de onbedekte teelt van knoflook en sjalotten. Daarmee krijgen telers een nieuw wapen in handen tegen witrot en Fusarium.

Meer weten? Kijk op agro.bayer.nl of scan de QR code





# 'PEEN KAN ONDERSTEUNING VAN SERENADE PRIMA GEBRUIKEN'

„De peenteelt is bepaald niet dik gezaaid hier in de Friese en Groningse kuststreek. Er zijn een stuk of tien, vijftien telers die er vaak al in de jaren '90 mee zijn begonnen. Zij hebben het in de vingers, vinden het een mooie teelt, hebben de benodigde machines en kunnen de peen vaak ook opslaan. Dat zijn de blijvers; veel meer komen er niet bij.”



Jan Klaas de Graaf van Hoogland BV schetst in een paar zinnen de 'status' van de peenteelt in Noord-Nederland. De afgelopen decennia hebben meerdere akkerbouwers zich wel gewaagd aan de teelt, maar velen zijn er ook weer mee opgehouden, zo weet de adviseur. „De peenteelt vraagt veel aandacht, vooral rondom het zaaien en de oogst. Daar kan veel mis gaan en dan kost het ook meteen een hoop geld. Bovendien is de afzet in het verleden niet altijd even gladjes verlopen. Telers kregen regelmatig te maken met hoge tarra-percentages, welke deels te wijten waren aan kwaliteitsproblemen. Dat heeft het imago van de peenteelt geen goed gedaan...”.

## Vaste club telers

Niettemin is er een tamelijk vaste club van telers die - met wat ups en downs - behoorlijk succesvol is met de teelt. Één van hen is Nico Walstra. Als bedrijfsleider bij de maatschap Clevering in Den Anel (Gr.) is hij al vele jaren vertrouwd met het gewas. „Ik denk dat we al bijna 30 jaar peen in ons bouwplan hebben zitten, elk jaar zo'n 7 hectare”, vertelt hij. Walstra vindt het een mooie teelt, maar kent zeker ook de risico's. „Vooral op de wat oudere, lichte grond langs de kust loop je eerder kans op een vlekje op de peen. En dan kunnen de tarrapercentages ook meteen zo snel oplopen dat het gelijk een hele matige teelt wordt”, zo weet hij ondertussen uit ervaring. Dit jaar staat de peen op een mooie, lichte zavel - pal langs de Waddenkust. Begin juli staan de wortels er uitstekend op, zo blijkt tijdens een rondje door het gewas. Ook de eerste onkruidbestrijding met bodem- en contactherbicide is goed gelukt, waardoor er amper onkruiden te vinden zijn. De Graaf en Walstra schatten dat er zeker 80 tot 100 planten per strekkende meter staan. „De basis voor een goede opbrengst is daarmee wel gelegd. Nu alleen nog zorgen dat alles blijft groeien en gezond blijft”, zo blikt Walstra alvast vooruit.

De peen staat er prachtig op, constateren Nico Walstra (rechts) en adviseur Jan Klaas de Graaf. Het 6,5 hectare grote perceel dat pal langs de Waddenkust staat (ras: Nerac) is 14 mei gezaaid, direct na bui van 30 millimeter. Kort daarna viel er nog eens 13 millimeter. „Alles is boven gekomen. 80 tot 100 planten per strekkende meter halen we hier met gemak”, stelt Walstra.

## Zwarte vlekken en cavity spot

Naast de 'reguliere' ziekten en plagen als echte meeldauw, Alternaria (loofverbruining), Sclerotinia en wortelvlieg, is er in het Noorden vooral zorg over zwarte vlekken en cavity spot (*Pythium*). In het verleden hebben telers flink te kampen gehad met zwarte

vlekken tijdens de bewaring. Dat heeft onder andere met de grondsoort te maken - hoe ouder de grond, hoe meer kans op vlekken - maar ook met de manier van telen. „Telers die hun grond netjes behandelen en goed open houden hebben door de bank genomen minder, en soms zelfs helemaal geen last van zwarte vlekken. Verder speelt ook het rooien een rol; bij telers die dat netjes doen komen we minder zwarte vlekken tegen”, zo weet De Graaf.

Wat volgens hem ook zeker 'meehelpt', is het gewas goed aan de groei houden en het robuust en weerbaar maken tegen ziekten, waardoor zwarte vlekken en ook cavity spot minder kans krijgen om zich te ontwikkelen. Om die reden heeft Walstra dit seizoen voor het eerst het biologische middel Serenade toegepast tijdens het zaaien. „Doordat de bacteriën in Serenade bij het zaad zijn toegediend, worden de wortels van de peen vanaf het moment van kiemen gekoloniseerd”, zo weet De Graaf. „Dit geeft tal van schadelijke schimmels die verantwoordelijk zijn voor zwarte vlekken in de bewaring, minder kans om de peen aan te tasten. Ook staat Serenade erom bekend dat het een sterke werking heeft tegen de *Pythium*-schimmel, de veroorzaker van cavity spot.” Daarnaast zorgt het middel ook voor een betere wortelontwikkeling, waardoor vocht en meststoffen beter opgenomen kunnen worden. „Serenade biedt dus op meerdere vlakken een mooie ondersteuning aan het gewas. Dat is reden genoeg om er ervaring mee op te doen”, aldus de adviseur.

## Praktijkervaring opdoen

De Graaf erkent dat deze 'ondersteuning' niet elk seizoen even goed tot uiting komt. „In de praktijk zijn de resultaten met Serenade soms nog wat wisselend, maar door de bank genomen toch zeker positief. Door nu praktijkervaring op te doen met dit middel, krijgen we de toepassing steeds beter in de vingers en weten we over een aantal jaren welke omstandigheden de werking van Serenade positief beïnvloeden.” Ook Walstra is benieuwd in hoeverre Serenade de peenkwaliteit op kan krikken - of op z'n minst op peil kan houden. Hij wijst in dit kader naar een met piketten afgebakend blokje in zijn perceel. „Daar hebben we de Serenade-kraan even dichtgezet. De bedoeling is dat we dat blokje straks apart rooien. Mogelijk kunnen we komende winter in de koeling het verschil zien tussen wel en niet behandelde peen. Als we met Serenade ook maar heel iets aan kwaliteit winnen, dan is het al de moeite waard”, zo besluit hij.



## 'VERZEKERINGSPREMIE TEGEN ZWARTE VLEKKEN'

„Als er eenmaal zwarte vlekken in de bewaring zitten, dan gaat het bijna altijd om meerdere, zo niet véle procenten. Met een bodemtoepassing van **Serenade** kun je iets doen tegen deze schimmels; ik zie het als een verzekeringspremie tegen zwarte vlekken.”

Simon Eendhuizen,  
peenteler in Garsthuizen (Gr.)



## 'GOEDE RESULTATEN MET BODEMTOEPASSING'

„De bodemtoepassing van **Serenade** tegen zwarte vlekken heeft het afgelopen jaar goede resultaten laten zien. Dan denk ik: als je de peen ook met groene middelen schoon en gezond kunnen houden, waarom dan niet?”

Heero Zuideveld,  
peenteler in Usquert (Gr.)



# 'ZORG DAT JE GEHOORD WORDT EN MEEPRAAT'

## Wat voor inzichten heeft de Corona-pandemie de groente- fruitsector opgeleverd?

„Ten eerste natuurlijk de gigantische impact van zo’n pandemie op de handel, met in de foodservicemarkt een omzetverlies van 70 tot 80 procent. Verder dreigde even alles op slot te gaan. We hebben als sector meteen een crisisteam ingericht om zoveel mogelijk verkooppunten open te kunnen houden. Los van de schade voor bepaalde segmenten en handelsstromen, heeft de sector daardoor erger kunnen voorkomen. Wat opviel, is dat er in de eerste weken veel is gehamsterd door consumenten. Ook de verkoop van verse producten heeft een boost gekregen. Mensen vinden gezondheid belangrijk. Gedurende de lockdown zijn mensen aan het thuis-koken geslagen en nieuwe recepten gaan proberen. De aandacht voor vers, gezond, zelfbereid voedsel is kortom toegenomen. Dat zien we terug in de gestegen verkoopcijfers. We ondersteunen dat ook met acties. Aan het begin van de coronacrisis is de actie ‘Zorgt u voor elkaar? Dan zorgen wij voor groente en fruit’ gestart. Deze had tot doel om de sector met alle medewerkers in een positief daglicht te stellen en consumenten gerust te stellen dat er voldoende groenten en fruit beschikbaar is. Dit jaar is deze opgevolgd door de actie: ‘Geef kleur door’, waar onder meer Diederik Gommers in te zien is. Deze actie is een initiatief vanuit het Nationaal Actieplan Groenten en Fruit (NAGF). Toch moeten we niet te vroeg juichen, want ons land bungelt nog steeds onderaan als het gaat om consumptie van groente en fruit. Het blijft lastig om bepaalde bevolkings-groepen, met name de lagere inkomens, te bereiken.”

## Het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen ligt onder een vergrootglas. In hoeverre houden jullie je daar mee bezig?

“GroentenFruit Huis houdt zich niet direct bezig met zaken rond toelating van middelen en het verduurzamen van teelten. Dat ligt bij LTO. Wel hebben onze leden natuurlijk te maken met het leveren van producten die voldoen aan alle eisen van retail en consument.

Voedselveiligheid is voor ons een heel belangrijk thema. Samen met andere vertegenwoordigers uit

de groente- en fruitsector zijn we betrokken bij Food Compass, de stichting die verse producten controleert op aanwezigheid van residu, ziekteverwekkers en schadelijke stoffen, zodat er in gegrepen kan worden als er zaken niet in orde zijn. De overheid kijkt mee en de handel weet waar ze alert moet zijn. In essentie is voedselveiligheid vrij eenvoudig: het is veilig of niet veilig. Daar zijn eisen voor. Nederland mag trots zijn op een breed aanbod aan veilig voedsel, want er worden zelden overschrijdingen gevonden. Er zijn nog wel eens organisaties die de boel opjutten over 'gif' in ons eten. Dankzij de uitgebreide monitoring kunnen we met harde cijfers laten zien dat het met de voedselveiligheid van groenten en fruit gewoon goed zit.

Verduurzaming komt verder terug in de certificeringen waar GroentenFruit Huis bij betrokken is. Zo zitten we met retailvertegenwoordigers aan tafel bij overleg over Global-G.A.P en Planet Proof. Waar wij vooral voor willen waken is dat er een wildgroei ontstaat aan wensen en eisen. Niemand zit te wachten op een supermarktketen die een andere overtroeft, door bijvoorbeeld te gaan voor 70 procent van de wettelijke MRL. De toepassing van een middel is veilig of niet veilig. Het is heel lastig om daar allerlei uitzonderingen in te maken.”

## U noemt Planet Proof. Dat ligt gevoelig bij telers, want dergelijke schema's betekenen vaak meer eisen en nauwelijks, of kortstondig, een meerprijs.

„Dat weet ik en ik begrijp dat ook. Maar er zijn nu eenmaal steeds meer eisen op gebied van IPM, CO<sup>2</sup>, biodiversiteit, etc, waar je als teler aan zult moeten voldoen. Of je dat nu leuk vindt of niet. Overigens is het zo dat een aantal afnemers wel een meerprijs uitbetaalt voor PlanetProof. Ik vind een beloning voor de duurzaamheidsinspanningen belangrijk. Maar dat is meer dan prijs alleen. We moeten zorgen voor een zo goed mogelijke vierkantsverwaarding van onze producten. Verschillende markten, met verschillende prijzen, en verschillende wensen leidt tot een mengprijs. In goede tijden en slechte tijden. Sommige telers kunnen zich misschien onderscheiden in een bepaalde lokale niche, maar dat is maar voor weinigen weggelegd. Het grootste deel van de



afzet verloopt via retailers en foodservice. Bovendien zijn we een exportnatie. Daarom is het belangrijk om de invulling van die eisen op Europees niveau op te pakken, samen met LTO en Europese zusterpartijen. Eenduidige eisen, waar goed mee te werken valt, bij verschillende klanten in Europa.

Wij vinden het belangrijk dat belangenbehartigers meepraten bij de ontwikkeling van certificaten; via bijvoorbeeld de Teelttechnische Werkgroep bij PlanetProof. Ik zeg dat ook tegen individuele telers: zorg dat je gehoord wordt en meepraat. Ga niet aan de kant staan.”

## Welke belangrijke veranderingen komen er volgens u op telers af?

„De druk vanuit de maatschappij, op gebied van duurzaamheid, gaat doorzetten en dat zal doorwerken in eisen van klanten en in certificatieschema's. Ook die eisen proberen we zo eenduidig mogelijk te houden. De druk zal ook effect hebben op productie en ketens. Kijk naar de aardbeien; die teelt is van een buitenteelt voor een groot deel naar een bedekte teelt gegaan, waar onder gecontroleerde omstandigheden geteeld wordt. Dat zou voor sommige vollegrondsgroenten ook kunnen gebeuren. Dat biedt ook kansen. Want supermarkten willen graag jaarrond producten uit onze contreien. Niet eens zozeer een lokaal product, maar jaarrond een product dat aan de strengste eisen voldoet. En de Nederlandse telers kunnen daaraan voldoen.”

# BATAVIA: OPTIMALE BESCHERMING TEGEN ZUIGENDE INSECTEN



- ijzersterk insecticide op basis van spirotetramat
- werkt tweezijdig systemisch (zeer effectief tegen moeilijk te raken insecten)
- beschermt ook jonge, onbehandelde bladeren én het wortelgestel
- selectieve werking (past uitstekend in een geïntegreerde insectenbestrijding)
- toegelaten in een groot aantal groentegewassen, waaronder peen, kool en witlof
- zeer lange werkingsduur.

BEKIJK HET VOLLEDIGE ETIKET VAN BATAVIA OP  
AGRO.BAYER.NL OF SCAN DE QR CODE





# FLIPPER EFFECTIEF TOEPASSEN: WAAR MOET JE AAN DENKEN?

FLiPPER® is beschikbaar als biologisch insecticide en acaricide in de land- en tuinbouw. De actieve stof wordt gevormd tijdens het productieproces van olijfolie. Het bestrijdt zuigende insecten zoals luizen, wittevlieg, spint en trips. De actieve stof is vrijgesteld van een MRL. Voor een effectieve toepassing moet er aan een aantal voorwaarden worden voldaan.



## Tips voor een goede werking

- // Flipper heeft uitsluitend een contactwerking. Spuittechniek is dus cruciaal om het middel effectief toe te passen; zorg voor een goede bedekking van het gewas.
- // Pas het middel toe onder omstandigheden dat het gewas langzaam kan opdrogen.
- // Flipper heeft een knockdown werking. Insecten die geraakt worden gaan binnen een tijdsbestek van minuten tot uren dood.
- // Mengten met andere gewasbeschermingsmiddelen is mogelijk. Echter niet mengen met bladmeststoffen (kan verstoppingen veroorzaken).
- // Dosering: 1%.
- // Het middel past perfect in geïntegreerde systemen in combinatie met nuttigen waar een correctie nodig is, of in de vroege opbouwfase van een plaag om te voorkomen dat er schade door de plaag gaat ontstaan.
- // Flipper mag worden toegepast in de biologische teelt.
- // Waterkwaliteit is een belangrijk punt voor een effectieve toepassing.

## Waterkwaliteit

Flipper is gevoelig voor hard water. De effectiviteit kan afnemen indien water met meer dan 15°dH (graden Duitse hardheid) gebruikt wordt. De vorming van niet-oplosbare zouten (binding met Calcium en/of Magnesium) kan daarnaast leiden tot neerslag in de tank.

Een oplossing voor een situatie met hard water is het toevoegen van Dynex® aan de tankmix. Dynex optimaliseert de werking van Flipper terwijl het neerslag in de tank voorkomt.

Bij doseringen lager dan 1% (als bijvoorbeeld 5 L Flipper wordt opgelost in 800 L water) adviseren we ook Dynex aan de spuitoplossing toe te voegen indien de hardheid van het water lager is dan 15° dH. Let op: Dynex is niet toegelaten in de biologische teelt.

## Mengvolgorde

Het is essentieel dat Dynex eerst aan de tank wordt toegevoegd om de kationen die in het water aanwezig zijn te binden ('weg te vangen').

1. Vul eerst de tank tot ongeveer 50% met water en begin met roeren.
2. Voeg dan, al roerende, 0,1% Dynex per 10 graden dH toe (0,1% van het totale spuitvolume)
3. Roer het water in de tank vervolgens enkele minuten.
4. Voeg dan Flipper toe. Op deze wijze wordt voorkomen dat de kationen een reactie aangaan met het middel omdat deze reeds zijn gebonden door Dynex en blijft Flipper volledig in oplossing.

Vul de spuittank vervolgens onder voortdurend roeren aan met water tot 100% van het spuitvolume.

Dynex® is een geregistreerd handelsmerk van De Sangosse Ltd.  
en wordt in Nederland gedistribueerd door Holland Fyto.



## VOLLEGRONDGROENTENPLATFORM 2021

Ook in 2021 organiseert Bayer weer een platform voor de vollegrondsgroenten. Dit jaar ligt het platform bij het proefcentrum PCG te Kruishoutem in België.

Er zal deze editie vooral aandacht zijn voor de beheersing van ziekten en plagen in spruitkool, wortelen, bloemkool, bonen, witlof en uien. Behalve voor de laatste productontwikkelingen, is er aandacht voor allerlei zaken rondom geïntegreerd telen en krijgen bezoekers de mogelijkheid een aantal interessante proeven van het PCG te bekijken.

Uitnodigingen voor een bezoek aan het groentepplatform worden op korte termijn verzonden.



# 'PROBEER JE TE ONDERSCHIEDEN IN DE MARKT'

„De witlofteelt bestaat uit zoveel verschillende facetten; dat verveelt eigenlijk nooit“, zegt Gerwin de Vries uit Espel (Fl.). Samen met zwager Hugo Jongejan runt hij witlofkwekerij LOF - een allround bedrijf dat naar eigen zeggen 'alles tussen het zaadje en de witlof op het bord' in eigen hand heeft. **Vollegroondsgroenten Koerier** sprak met De Vries over keuzes maken en over ondernemerschap. „Kijk eens wat vaker buiten de twee dampalen van je bedrijf en probeer je te onderscheiden in de markt. Daarmee creëer je toekomst voor je bedrijf“, zo drukt hij jonge collega's op het hart.

## Wanneer wist je dat je in het bedrijf wilde stappen?

„Eigenlijk al heel vroeg. Als kind wilde ik altijd naar buiten. Het land op, de schuur in. Het is aan mijn ouders te danken dat ik nog een hele tijd naar school ben gegaan, want anders was ik al vroeg in het bedrijf gestapt. De affiniteit met de witlofteelt is er trouwens altijd geweest. Daar heeft mijn vader wel voor gezorgd. Hij heeft het bedrijf opgebouwd. Van een klein akkerbouwbedrijf met 12 hectare naar een allround, internationaal opererend witlofbedrijf. Wij borduren daar als derde generatie op voort. Dat besef is er heel sterk.“

## Wat zijn de grootste veranderingen geweest sinds je in het bedrijf zit?

„De grootste verandering is al weer even geleden, in 2010. Ik zat toen net een paar jaar in het bedrijf. De oude kwekerij was aan vervanging toe. Ik wilde het veel groter en moderner. Mijn vader had al aangegeven daar niet meer in mee te willen. „Je moet nu doen wat jij wilt“, zei hij. Dat is wel een soort keerpunt geweest. Het werd toen écht serieus, te meer het ook nog eens om een bedrag met zes nullen ging... Dat voelde wel als een sprong in het diepe. Dat gevoel was er ook toen we kort daarna besloten om de afzet helemaal in eigen hand te nemen. Je kunt dan niet meer leunen op de zekere afzet van een veiling of telersvereniging. Je moet het zélf doen. En dat was in het begin vooral héél veel rondbellen en heel veel potentiële afnemers bezoeken. Dat was spannend, maar gaf ook veel energie. We zijn toen ook onder de nieuwe naam LOF gaan werken. Daarmee proberen we ons te onderscheiden in de markt. Op kwaliteit en service. We hebben toen ook afgesproken om niks meer onder de 50 cent per kilo te verkopen. Daarvoor heeft ons product gewoon te veel waarde. In de markt is dat opmerkelijk goed geaccepteerd. In tien jaar tijd hebben we maar één keer een kleine partij achter de schuur moeten storten.“

## Het lijkt alsof bijna alles voor de wind is gegaan. Waren er ook tegenvallers?

„Ja, die waren er zeker ook. Zo hebben we voor de pennenteelt een aantal jaren geëxperimenteerd met teeltbedden van een meter breed. Dat zou meer en ook uniformere pennen op moeten leveren, zo was de gedachte. We hebben het drie jaar volgehouden - en er ook flink in geïnvesteerd. Maar het bleek geen succes. We hebben alles weer teruggedraaid; dat heeft ons wel een paar centen gekost...“

## Waar wil je de komende jaren naar toe met het bedrijf?

„Dat vind ik een lastige vraag... Heel veel zaken zijn min of meer vanzelf op ons pad gekomen. En die hebben we opgepakt. Dat is het bekende verhaal van kansen zien en ook grijpen. De komende jaren willen we processen verder optimaliseren en verbeteren. En mogelijk komt er weer iets op ons pad waarvan we denken: dat moeten we gewoon doen! Zo hebben we een paar jaar geleden een eigen kweeksetje ontwikkeld. Gewoon een mooi doosje met negen witlofwortels erin. Dat is geen enorme kaskraker, maar het genereert wel positieve aandacht voor ons bedrijf én voor ons product.“

## Wat zie je als grootste knelpunt voor de toekomst?

„De factor arbeid wordt een steeds groter knelpunt in onze branche. Dat geldt zowel voor het wiewerk in de pennenteelt als het sorteren en verpakken van de witlof. Mensen die dit werk willen doen zijn steeds moeilijker te vinden. Bovendien gaan de uurlonen alsnog verder omhoog.



## 'PROBEER JE TE ONDERSCHIEDEN MET JE PRODUCT. BOUW ER EEN OVERTUIGEND VERHAAL OMHEEN EN GA TEN ALLEN TIJDE VOOR KWALITEIT.'

We zoeken daarom voortdurend naar mogelijkheden om processen te automatiseren, bijvoorbeeld het sorteren van witlof op gewicht. Verder wordt de beschikbaarheid van land steeds knapper. Jaarlijks contracteren we zo'n 650 hectare witlofwortels, bijna allemaal in de Flevopolders. De grond is hier super en dat geldt ook voor de telers. Daardoor beschikken we over topklasse uitgangsmateriaal, zowel voor de export als voor onze eigen kwekerijen. Bovendien hebben we de teelt dicht bij huis, waardoor we er zicht op kunnen houden en zo nodig bij kunnen sturen. We blijven dus heel graag in de Polder, maar dat wordt met de oplopende huurprijzen wel steeds lastiger. Vooral bollen- en pootgoedboeren bieden veel geld voor goede percelen. Daar kunnen wij steeds vaker niet tegenop."

## Hoe zie je de toekomst tegemoet?

„Ons bedrijf staat er op dit moment goed voor, dus we kunnen wel tegen een stootje. Toch verwacht ik de komende jaren meer hindernissen - en ook meer ergernissen, vooral vanuit Den Haag en Brussel. Als ik de toekomstvisies van al die beleidsmakers lees, dan bekruipt me het gevoel dat ze liever geen boeren meer in Nederland willen hebben. Ik hou me daarom maar vast aan het idee dat mensen hoe dan ook blijven eten, óók witlof.“

## Wat vind je het mooiste onderdeel van je werk?

„Dat is de grote diversiteit. Witlof is een tweejarige teelt, waarin allerlei zaken fout én goed kunnen gaan. Dat maakt het uitdagend en het verveelt nooit. De pennenteelt, de witlofkwekerij, het sorteren en verpakken, de handel en de export; ik vind het allemaal even mooi.“

## Tot slot: welk advies zou je startende collega's mee willen geven?

„Mijn belangrijkste tip is: probeer je te onderscheiden met je product. Bouw er een overtuigend verhaal omheen en ga ten allen tijde voor kwaliteit. Topproducten zorgen voor tevreden klanten. En dat werkt zoveel prettiger; voor iedereen binnen het bedrijf. En verder: kijk eens wat vaker buiten de twee dampalen van je bedrijf. Dat levert vrijwel altijd iets op. Soms zie je hoe het moet en soms ook hoe het niet moet. Van beide kun je iets leren.“

In de rubriek **Jong & Ondernemend** laten we jonge ondernemers in de land- en tuinbouw aan het woord. Hoe runnen zij hun bedrijf? Welke kansen en bedreigingen zien ze binnen hun vakgebied? En vooral: hoe zien zij de toekomst tegemoet? In deze aflevering: Gerwin de Vries (39) uit Espel (Fl.).



„Ik vind het fantastisch dat het spruitenplatform op mijn bedrijf ligt! Alle kennis komt hier samen. Van fabrikanten, van teelspecialisten en van telers. Mooier kun je het toch niet krijgen?"

Kasper Kleijwegt, spruitkoolteler in Mijnsheerenland (Z-H).



„Dankzij de uitgebreide monitoring kunnen we met harde cijfers laten zien dat het met de voedselveiligheid van groenten en fruit gewoon goed zit."

Richard Schouten, directeur GroentenFruit Huis



„Mogelijk kunnen we deze winter in de koeling het verschil zien tussen wel en niet behandelde peen. Als we met Serenade ook maar iets aan kwaliteit winnen, dan is het al de moeite waard."

Nico Walstra, peenteler in Den Anel (Gr.) en Jan Klaas de Graaf, adviseur bij Hoogland BV.



„Kijk eens wat vaker buiten de twee dampalen van je bedrijf en probeer je te onderscheiden in de markt. Daarmee creëer je toekomst voor je bedrijf."

Gerwin de Vries, witlofkweker in Espel (Fl.).

# COLOFON

- Concept en realisatie:**
- Bayer CropScience SA-NV
- Vormgeving en opmaak:**
- Studiocr
- Fotografie:**
- Bayer CropScience SA-NV
- Drukwerk:**
- HH Global

**Dit is een uitgave van:**  
**Bayer CropScience**  
**Energieweg 1**  
**P.O. Box 231**  
**NL-3640 AE Mijdrecht**  
**www.agro.bayer.nl**

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 betreffen niet, dat verantwoordelijkheid wordt gedragen bij eventuele schade. Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees vóór gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

Bayer CropScience aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid over gepubliceerde uitspraken en/of meningen. Niets uit deze uitgave mag worden vervaardigd of openbaar worden gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van Bayer CropScience SA-NV.



## TERUG IN DE TIJD

Langedijk, Noord-Holland, september 1936: 'Ongekende drukte aan de "Langendijk" waar momenteel grote massa's kool worden verwerkt tot zuurkool, bestemd voor de export naar Amerika. Sinds jaren is het niet zo druk geweest.'

Foto: Nationaal Archief/Spaarnestad Photo

## PUZZEL MEE EN WIN EEN DINER VOOR TWEE!

Houdt u van lekker eten en drinken in een goed restaurant? Los dan deze woordzoeker op! Uit de goede inzendingen worden drie winnaars getrokken. Zij krijgen elk een dinerbon ter waarde van €150.

De woorden hieronder zijn 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.

### BON

Naam: .....

Adres: .....

Postcode/ Plaats: .....

E-mail adres of telefoonnummer: .....

Bedrijf + aantal ha. groenten: .....

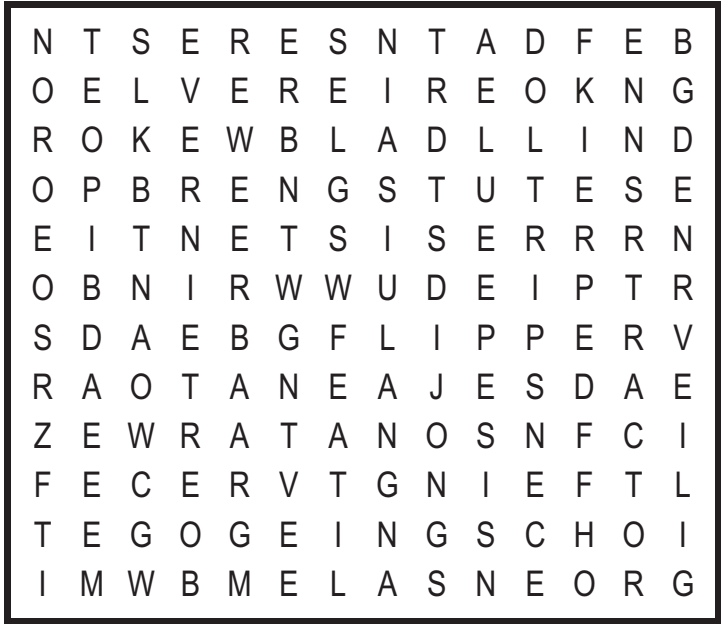
De oplossing van de woordzoeker is: .....

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

**Bayer CropScience SA-NV**  
**T.a.v.: VOLLEGRONDS GROENTE KOERIER**  
**Antwoordnummer 55074 - 3640 WB Mijdrecht**

**Actievoorzwaarden:**  
Deze prijsvraag loopt van 25 juli t/m 15 augustus 2020. Uit de goede inzendingen worden drie prijswinnaars getrokken. Deze prijswinnaars krijgen tussen 15 en 31 augustus bericht. Over de uitslag kan niet worden gecorrespondeerd.

|         |             |          |
|---------|-------------|----------|
| BATAVIA | LUIS        | TRIPS    |
| BLAD    | OPBRENGST   | UIEN     |
| BOER    | PREI        | VEILIG   |
| FLIPPER | RESISTENTIE | WEERBAAR |
| GEWAS   | RUDIS       | WERKEN   |
| GROEN   | SONATA      | WITLOF   |
| JONG    | TEELT       | WORTEL   |
| KOERIER | TELER       | ZAAIEN   |
| LANG    | TRACTOR     |          |



.....,

.....

.....

.....