

# EEN VLEUGJE MEER KONING...



## POTGROND EN SUBSTRAAT

In samenwerking met de Vereniging Potgrond- en Substraatfabrikanten Nederland (VPN) besteedt KAS Magazine in elke uitgave aandacht aan de belangrijkste thema's van de Nederlandse substraatsector: duurzaamheid, productveiligheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Verschillende leden van de VPN bieden daarbij een uniek inzicht in hun manier van werken en hun kijk op de branche. Ga naar [www.devpn.nl](http://www.devpn.nl) om ook een video bij dit artikel te bekijken.

Toine Schipper, directeur-eigenaar van Nevema BV, is tegelijk optimistisch én pessimistisch over de toekomst van het gebruik van veen in de Nederlandse tuinbouw. "In Estland hebben we vergunning om een fiks areaal te mogen vervenen. Met veenlagen van 8 tot wel 10 meter dikte. Als we daar veen winnen, gaat dat met laagjes van 2 tot 5 cm dikte per jaar. Daar kunnen we op een verantwoorde manier nog generaties mee vooruit. Tegelijk zien we ook dat continenten die in opkomst zijn – Afrika, Zuid-Amerika, en vooral Azië – op het vinkentouw zitten. Zij azen op waardevolle grondstoffen als veen en kokos om in de stijgende voedselbehoefte en groeiende welvaart te voorzien. Als we niet oppassen gaan zij er straks met de spullen vandoor."

Tekst: Ton van Vliet, Fotografie: Danny Burhenne

De activiteiten van Nevema – een grote speler, met de verhandeling van een paar miljoen kuub veen per jaar - voltrekken zich grotendeels buiten ons land. Vanuit Estland vertrekken schepen vol veen en containers met geperste balen naar tal van Europese landen en daarbuiten. In de haven van Amsterdam heeft het bedrijf een overslaglocatie en in Vriezenveen een productielocatie waar ze substraat maken. "Mijn hart ligt bij vervening. Substraat maken zijn we pas erbij gaan doen toen de mogelijkheid zich voordeed in 2003. Het grootste deel van ons substraat is bestemd voor de export. Slechts 10% vindt onder de naam Freepeat z'n weg naar de Nederlandse markt. Wij zijn in de eerste plaats turfleverancier die levert aan Nederlandse substraatbedrijven. Die gaan we dus niet beconcurreren met ons eigen substraat."

## Lichamelijke oefening

Dat Toine (44) een loopbaan in het veen zou opbouwen lag aanvankelijk niet voor de hand. Hij studeerde voor docent lichamelijke oefening en vervolgens bewegingswetenschappen. Zijn vader Leo Schipper was van jongs af aan wel een veen-man in hart en nieren. Eentje die zich ook op internationaal niveau sterk maakte voor de sector. Die ambitie heeft Toine niet. In 2012 volgde hij zijn vader op, die op 63-jarige leeftijd plots overleed. Maar dat hij als eindverantwoordelijke voor een veenbedrijf dat werk biedt aan meer dan 200 personen de ontwikkelingen op de voet volgt is zonneklaar.

“De mondiale vraag naar kwaliteitsvoedsel is enorm en zal de komende jaren alleen maar toenemen. Universiteit Wageningen heeft becijferd dat de wereldwijde vraag naar grondstoffen voor substraat tussen nu en 2050 toeneemt van 60 miljoen kub naar 250 miljoen kuub. Het aandeel van veen daarin groeit volgens die prognose van 40 naar 80 miljoen kuub. Nu moeten we alle zeilen al bijzetten om die 40 te halen, dus als we ook in de toekomst aan die enorme ‘veenhonger’ van o.a. de glastuinbouw tegemoet willen komen zullen we echt alles uit de kast moeten halen.”

Het is een vraagstuk waar de substraatsector al veel langer mee worstelt, zo merkt voorzitter Han de Groot van de Vereniging Potgrond- en Substraatfabrikanten Nederland (VPN) op: “Die druk op grondstoffen is er altijd al geweest. Veen is een betrouwbare, veilige en beproefde basis

voor substraat. Daarom is het veruit de belangrijkste grondstof, maar ook kokos, houtvezel en perliet hebben we hard nodig. Echter als - zoals dit jaar - door weersomstandigheden de veen oogsten mogelijk wat tegenvallen, de Ierse regering de regels voor veenwinning aanscherpt én door de Corona-crisis de vraag naar potgrond, vooral bij de detailhandel, explodeert omdat iedereen thuis met plantjes en in de tuin aan de slag gaat; ja, dan staan we inderdaad voor 2021 en daarna voor een behoorlijke uitdaging.”

#### ‘High value’

Aan uitdagingen is er sowieso geen gebrek, zo merkt Toine op. Mensen in zijn directe omgeving noemen de veenhandel soms een ‘stoffige aangelegenheid’, maar dat is ver bezijden de dagelijkse realiteit. “Wij werken alleen met RHP-gecertificeerd veen zodat tuinders met mengsels

kunnen werken die aan de hoogste kwaliteitsnormen voldoen. Veen is niet zomaar iets. Nee, wij voorzien de professionele tuinbouw van een onmisbare grondstof voor high value gebruik, de mondiale voedselvoorziening. Wij worden nog vaak gezien als de butler van de branche, maar een vleugje meer koning zou wel op z’n plaats zijn.” Dat die koninklijke status nog onvoldoende zichtbaar is, heeft de sector grotendeels aan zichzelf te wijten vindt Toine, die de eerste is om de hand in eigen boezem te steken. “Wij vervenen op een verantwoorde en duurzame manier. We conserveren die gebieden zorgvuldig en brengen er natuur terug. We plegen er echt geen roofbouw. Voor veenwinning werken we met de strenge eisen van Responsibly Produced Peat (RPP). Alleen lukt het ons nog niet altijd om dat verhaal goed over te brengen aan de eindgebruikers zoals kwekers, maar ook aan de retail en aan de politiek. Terwijl

het verhaal van de ‘hardschreeuwers’ die uit idealistische redenen tégen veenwinning zijn, wél wordt gehoord. Helaas zijn hun redenen meestal niet feitelijk onderbouwd en geformeerd rond eenzijdige informatie, terwijl de duurzaamheid en het belang van veen in de tuinbouw onderschat en onderbelicht blijft.”

#### Opkomende markten

Het gevaar van die ongenueanceerde schreeuwers is dat politici en beleidsmakers er zich door laten beïnvloeden. De VPN en haar Europese evenknie Growing Media Europe doen, met beperkte middelen en bescheiden mankracht, hun best om de andere kant van de medaille te tonen, maar dat is een ongelijke en lastige strijd, zegt Han de Groot. “We moeten het opnemen tegen Ngo’s en milieubewegingen met een machtige lobby. Het neigt vaak zelfs tot populisme. Zo bracht de Duitse minister

van Voedsel en Landbouw Julia Klöckner recent een brief uit waarin ze, op basis van cijfers die niet kloppen, bouwmarkten oproep om alleen nog maar veenvrije potgrond te verkopen. Als zelfs ministers halve waarheden gaan vertellen en de markt verstoren is dat een kwalijke tendens.”

Nog kwalijker is het volgens Toine dat Europa, op basis van onjuiste informatie, veenwinning steeds meer in het verdomhoekje gaat plaatsen. En op die manier opkomende markten – waar milieu en politiek minder beperkingen opleggen - in de kaart speelt. Toine: “Als we niet opletten gaan landen in continenten die volop in groei zitten – Afrika, Zuid-Amerika, Azië – er straks met de spullen vandoor. Niet alleen met veen, maar ook met andere grondstoffen voor substraat. Die landen moeten immers groeien én ze hebben geld.

#### VAN STAL NAAR KAS

De geschiedenis van Nevema B.V. voert terug tot 1918, toen een aantal Nederlandse turfstekers hun krachten bundelden. Turf werd in die tijd vooral gebruikt als strooisel in stallen en de pluimveehouderij. Begin jaren ‘50 ontdekte de tuinbouw de voordelen van veen, en nam het gebruik van substraat en potgrond een enorme vlucht. Vanaf de jaren ‘70 breidde Nevema de veenwinning uit naar Duitsland, Ierland en de Baltische Staten.

Kijk hoe het ons succesvolle voetbal vergaat; buitenlandse partijen kopen het gewoon wég. Niet alleen de spelers, maar ook de trainers en de kennis. Wij hebben hier veel historie en kennis op het gebied van verantwoorde veenwinning. Als ze die kennis overnemen, doen ze het meteen ook goed omdat ze een slag over kunnen slaan. Als we niet oppassen hebben we straks in Europa het nakijken!”

