

PARTNERS IN POTGROND

De productspecialisten van substraatleverancier Klasmann-Deilmann en de teeltmannen van Beekenkamp Plants staan dagelijks met elkaar in contact. De belangen en de volumes zijn dan ook groot, afnemers schroeven hun eisen en wensen steeds verder op en de speelruimte wordt alsmaar kleiner. Maar liefst 600 miljoen vollegrondsgroenteplanten produceert de kwekerij op jaarbasis, en die gaan allemaal geperst in potgrond de deur uit. Potgrond die amper op voorraad ligt, maar met meerdere vrachten 'just in time' en binnen 24 uur dagelijks vers wordt geleverd.

Tekst: Ton van der Vliet, Fotografie: Danny Burhenne

"We kunnen niet alles testen, dus je bent afhankelijk van je leverancier. Zij moeten de garanties geven die wij nodig hebben", zegt Frank Vriends, Sales Manager bij Beekenkamp Plants. "Een kwestie van vertrouwen dus, en dat vertrouwen is er voor 100%." Daphne Bronkhorst, Director Operations & Sales bij Klasmann-Deilmann, knikt instemmend bij deze woorden. "Helemaal mee eens. Partnership is uiterst belangrijk. We kunnen niet zonder elkaar, we hebben elkaar nodig om tot successen te komen."

De twee beschouwen zich allebei inmiddels als 'oude rotten in het vak'. Vriends zit al een kwart eeuw bij Beekenkamp. Bronkhorst is net zo lang werkzaam in de tuinbouw, waarvan de laatste 6 jaar in de substraten. Voordat ze aan haar huidige baan begon dacht ze heel even 'potgrond; wat is daar nou boeiend aan?' maar daar kwam ze snel van terug. Aan uitdagingen geen gebrek: de logistiek, duurzaamheid, voed-

selveiligheid, kwaliteitseisen én de technische aspecten die om de hoek komen kijken om machines en robots te voeden met potgrond van de juiste samenstelling zorgen ervoor dat geen dag hetzelfde is voor haar. En het gegeven dat klanten zoals Beekenkamp hun eisen en wensen steeds verder opschroeven juicht ze alleen maar toe: "Kritische klanten die de lat telkens hoger leggen zijn bij ons meer dan welkom. Dat houdt ons scherp en sluit aan bij ons streven om doorlopend te werken aan innovaties en de kwaliteit van onze producten te waarborgen."

Informatieketen

In amper tien jaar tijd is er veel veranderd in de kwekerij. Toen werd een kist met slaplantjes nog zonder al te veel omhaal aan een teler overhandigd. Vandaag de dag krijgt die teler bij een tray met plantjes bij wijze van spreken een pakket van minstens vier A-viertjes water allemaal inzit en wat er mee is gebeurd. Vriends: "Wij kunnen bij

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. Dit keer ging VPN-directeur Han de Groot in gesprek met Daphne Bronkhorst van Klasmann-Deilmann en Frank Vriends van Beekenkamp Plants. Ga naar www.devpn.nl om ook een video bij dit artikel te bekijken.

V.l.n.r. Han de Groot, Daphne Bronkhorst en Frank Vriends



elke levering alle gewasbehandelingen direct meeleveren. Alle overige gegevens zoals zaadpartij, gegevens partij potgrond, klimaat, voeding, logistiek etc. zijn zorgvuldig geregistreerd en op verzoek opvraagbaar. Ook hiervoor geldt weer dat de teler erop moet kunnen vertrouwen dat Beekenkamp deze gegevens beschikbaar heeft en indien gewenst aan kan leveren. Middels het internationale plantenpaspoort wat bij alle partijen meegeleverd wordt is dit ook geborgd." Een lange en uitgebreide informatieketen dus, die van elk eetbaar product de geschiedenis nauwgezet in kaart brengt. Van het prille begin tot het moment waarop het op het bord van de consument ligt. Het heeft allemaal te maken met zowel de plant- als de voedselveiligheid. Vriends: "Elk plantje van die 600 miljoen in totaal die hier de deur uitgaan, wordt uiteindelijk gegeten! Dat moet je je goed realiseren.

En ook dat die geperste pot in de grond achterblijft. De volgende teelt op dat land kan ook weer iets in de voeding zijn. Kortom, in de potgrond die wij gebruiken mag niks zitten wat invloed heeft op de kwaliteit en veiligheid van voedsel".

Leveringszekerheid

Juist die hoge verwachtingen zijn koren op de molen van Klasman-Deilmann. Daphne Bronkhorst: "Eén partijtje potgrond leveren is geen probleem. Waar het omgaat is dat je hele grote volumes jaarrond én in de gewenste en veilige kwaliteit kunt leveren. Leveringszekerheid is ook een kwaliteitsaspect geworden. En daarin kun je geen foutjes maken. Eén vrachtwagen potgrond, en wij doen er duizenden per jaar, staat immers aan de basis van vele tienduizenden kasplantjes. Al onze grondstoffen worden voortdurend getest op geschiktheid voor

gebruik in substraten en we voeren groeitesten uit om de chemische en biologische eigenschappen van onze substraten te verbeteren. Daarnaast worden ook alle fysische parameters nauwkeurig vastgesteld en gecontroleerd. Om de consistente hoge kwaliteit van onze substraten te waarborgen, passen wij op elk proces in de keten de strenge, internationaal erkende kwaliteitsrichtlijnen van de RHP toe. Verder voldoen al onze veenderijen aan de voorwaarden die de stichting RPP (Responsibly Produced Peat) daaraan stelt. En we zijn streng voor onszelf. Ook als iets wettelijk mag, wil dat niet zeggen dat we het ook doen. Waar het gaat om voedselveiligheid nemen we geen enkel risico. Zo gebruikten we pallets waar statiegeld op zat. Mooi qua duurzaamheid, maar niet qua hygiëne. Je weet immers niet wat er mee gebeurt als die pallet buiten jouw eigen logistieke keten

komt. Dus zijn we overgestapt op eenmalige pallets, om het risico op contaminatie uit te sluiten." Han de Groot: "Zeer herkenbaar, het zoeken naar een goede balans in kwaliteit, veiligheid en duurzaamheid is een constante uitdaging die ook centraal staat in de beleidsagenda van de VPN".

'Waar zit de winst?'

Sprekend over kwaliteit en voedselveiligheid kun je niet om toevoegingen en gewasbescherming heen. Een ingewikkelde kwestie, waarin het constant zoeken is naar wat kán, wat mag en ook wat wenselijk is. De directe klanten van Beekenkamp zijn telers die het liefst een zo hoog mogelijk oogstpercentage willen halen. Bepaalde middelen kunnen daarbij helpen. Die telers leveren veelal aan supermarktketens die vaak uiterst kritisch staan tegenover stoffengebruik. En dan is er ook

nog de kwestie wáár en wanneer je een gewas beschermt."Hoe minder gewasbescherming wij gebruiken, des te meer ruimte heeft een teler nog om te corrigeren", zegt Frank Vriends. "Aan de andere kant; er zijn ook middelen die bij ons gebeuren, zodat de teler zich minstens de eerste zes weken beschermd weet en niet volvelds hoeft te gaan spuiten. Binnen een goed partnership is het belangrijk ook oog te hebben voor waar de winst zit. Hier een kaveltje spuiten is nu eenmaal simpeler dan 2 hectare planten besproeien."

100% Organisch

Bij een rondgang door het bedrijf houdt het gezelschap even halt bij een persmachine die in hoog tempo minuscule sla-zaadjes in geperste potgrondblokjes laat vallen. Vriends legt uit hoe nauw de vochtigheid luistert; een fractie te nat of te droog leidt gegarandeerd

tot problemen bij de machinale verwerking. Daphne Bronkhorst houdt een geperst potje van 'haar' potgrond in handen en zegt vol trots: "Hier is niks aan gelijmd hè; dit is 100% organisch materiaal!" Beiden zijn het eens over de bijzondere eigenschappen van veen. "We komen steeds weer terug op veen. Het blijkt heel lastig om een alternatief te vinden dat net zo stabiel is." En beiden roemen hun onderlinge samenwerking en partnerschap. "Het is geruststellend te werken met partijen die je voor 100% kunt vertrouwen. Te weten dat je grondstoffen krijgt die gezond zijn en voldoen aan alle normen en eisen. Klanten op 1.000 kilometer afstand kopen niet bij ons omdat we goedkoper zijn, want dat kan niet op die afstand, maar omdat ze de garantie hebben dat ze altijd de plantjes krijgen met de gewenste specificaties", aldus Vriends. ■