

Van pottenpers tot bioreactor

Geef CEO Ron van der Knaap van Van der Knaap Groep éven het woord en je bent het gegarandeerd kwijt. Om het ook niet meer terug te krijgen. En dat heeft niks met onbeleefdheid of een groot ego te maken, maar alles met enthousiasme en bevolegenheid. Of het nou gaat om de circa 2.000 substraatrecepten die op de plank liggen, de nieuwste technieken om met organische meststoffen boven de grond 'biologisch' te telen of de kokossubstraatfabrieken in Sri Lanka en India; Ron van der Knaap is niet te stoppen. Innoveren is hier hét sleutelwoord. "Wij denken graag mee met de uitdagingen waar onze klanten voor staan. Geef ons wat tijd en we lossen het op."

Tekst: Ton van Vliet, Fotografie: Linda Straathof

Het gesprek tussen Ron van der Knaap, samen met Directeur Substraat Gerard van Dieën, en VPN-directeur Han de Groot vindt plaats in innovatiecentrum 'De Kas' in Honselersdijk. Hier zijn de afdelingen Kwaliteit en Research & Development van Van der Knaap gevestigd. Het klinische en steriele karakter van het laboratorium en de proefkassen staat in schril contrast met de warme, huiselijke aankleding van de ontvangstruimte en de gemoedelijke sfeer van een familiebedrijf. In 1980 vormde Ron met z'n vader een klein loonbedrijfje. Met de 'pottenpers' trokken ze langs Westlandse tuinders, waar de laatste nieuwtjes werden uitgewisseld aan de keukentafel. Een rijke bron voor kruisbestuiving en kennisuitwisseling. En hoewel de Van der Knaap Groep inmiddels is uitgegroeid tot een wereldspeler, met meer dan 600 medewerkers op verschillende continenten, vinden ze praten over het vak nog net zo belangrijk als toen. Vandaar dat ze in 'De Kas' allerlei partijen gastvrij ontvangen: klanten, teeltgroepen, leveranciers, ministers en belangengroepen. "Erg belangrijk", meent Han de Groot. "Als gezamenlijke substraatsector moeten we ons mooie verhaal en het belang van substraat nog veel actiever vertellen."

Showroom

In de vorige uitgave van KAS Magazine ging Han de Groot naar producent Dutch Plantin om zich te laten bijpraten over de sterke opkomst die kokos de afgelopen twintig jaar maakte in de substraatsector. Van een paar procentjes in de grondstoffenmix toen, naar liefst 19 procent nu bij de professionele afnemers. En die groei trekt nog verder door, zo vertellen ze bij Van der Knaap, waar De Groot vooral benieuwd is naar de innovaties op dat vlak en wat dat betekent voor de eindafnemers, de tuinders en kwekers.

De showroom in 'De Kas' is één grote staalkaart van de laatste ontwikkelingen op substraatgebied. Geperste kokosblokken om mee te beginnen. Verder kokosmatten in velerlei vormen en een oneindige variatie aan kokosdisks, -tablets en -pluggen. En dan zit de misschien wel meest tot de verbeelding sprekende innovatie nog in het vat. Een reactorvat om precies te zijn. De aanloop daarnaartoe begon negen jaar geleden, zo licht Gerard van Dieën toe. Vertrekpunt was dat er ooit een einde gaat komen aan het gebruik van minerale meststoffen. Het idee was om organische meststoffen te maken waarmee je boven de grond biologisch zou kunnen telen. (Europese

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.



regels bepalen dat de term biologisch alleen is voorbehouden aan teelt in de vollegrond. In Canada en Amerika is het met dit concept toegestaan om vruchtgroentegewassen biologisch te telen als USDA Organic. De Groot: "Helaas zien we regelmatig dat regelgeving innovatie in de weg staat. Als VPN blijven we ons inzetten voor werkbare regels." Groot struikelblok bij organische bemesting is stikstof maken. Maar laten ze nou bij Van der Knaap een sleutel gevonden hebben! Het gepatenteerde proces voltrekt zich in een bioreactor. Daar worden resteiwitte uit andere industrieën omgezet in NO₃ (nitraat)stikstof. "In de grond zorgen bodembacteriën voor omzetting naar stikstof. Maar vaak is het zo dat er niet voldoende stikstof beschikbaar is op het moment dat de plant het nodig heeft, en dat er juist te veel is op het moment dat de plant het niet meer nodig heeft.

Met de oplossing die wij ontwikkeld hebben, kun je op elk moment precies de juiste hoeveelheid toedienen. Daar kun je de teelt heel exact mee sturen en dat is een enorme verbetering", aldus Van Dieën.

Canada als voorbeeld

Intussen worden in de proeftuin onder andere paprika's, tomaten, komkommers en planten op koksmatten geteeld met die nieuwe meststof en de resultaten zijn zeer veelbelovend. De oogsten worden op alle mogelijke manieren getest. En telkens weer blijkt dat dit nieuwe telen beter scoort op onder andere voedingsstoffen, vitamines én smaak terwijl je geen last hebt van de 30 tot 40 procent lagere opbrengsten die genoteerd worden in de traditionele biologische teelt in de grond. Gerard: "Dit concept biedt veel mogelijkheden voor de toekomst. Om alle monden te kunnen voeden

moet er meer geproduceerd worden, maar het liefst op hetzelfde areaal. Dat vereist een efficiënte aanpak met hogere opbrengsten en dat is precies wat we hiermee bereiken." De opgedane ervaringen vertalen zich nog niet in een kiloprijs die kan concurreren met klassieke teelten, maar dat is volgens Ron van der Knaap een kwestie van tijd. Hij verwijst daarbij graag naar Canada, waar inmiddels 12 hectare paprika's volgens deze methode worden geteeld. "Die mogen daar ook onder het predicaat biologisch op de markt worden gebracht. Noord-Amerikaanse consumenten waarderen biologische producten overigens veel meer dan Europese consumenten én zijn ook bereid er een goede prijs voor te betalen."

Droogmachine

Vooruitkijken en anticiperen is verplichte kost voor alle vijf business

units die de Groep telt. Elke unit heeft de opdracht om minstens 15 procent van hun omzet met innovatieve producten of diensten te realiseren. Zo leggen ze de lat elke keer wat hoger. Van der Knaap: "Toen wij net begonnen met kokos dacht menigeen dat ik op m'n neus zou gaan. Werken met een vers product? Dat zou gaan composteren en alleen maar ellende brengen. Maar wij hadden al snel door dat als je het goed spoelt en ervoor zorgt dat er meer dan 20 procent lucht in die kokos zit, dat het dan niet composteert." Innoveren is inmiddels een onlosmakelijk onderdeel van de bedrijfsstrategie. In India zijn vier man continu bezig om het proces van de kokoswinning verder te verfijnen. Hoe kunnen de zelf ontwikkelde machines de husk (de schil van de kokosnoot) nog beter en sneller snijden? Hoe maak je een nog

homogener product? Om aan de wereldwijd toenemende vraag naar kokossubstraat te kunnen voldoen, bouwt Van der Knaap een nieuwe fabriek in Mexico en hebben ze 20 hectare grond op de Filipijnen aangekocht. "Het klimaat op de Filipijnen met z'n hoge luchtvochtigheid is veel te nat voor de productie van kokossubstraat, maar we zijn een droger aan het ontwikkelen om dat probleem te tackelen."

Kennis ophalen én delen

Inspelen op veranderingen; bij Van der Knaap is het dagelijkse kost. Ze laten zich daarbij van allerlei kanten informeren. Via de unit 'Retail' houden ze zicht op de trends in de consumentenmarkt en hoe grote retailers daarop gaan anticiperen. Binnen de VPN participeren ze in de werkgroep onderzoek. In de gesprekken met klanten, leveranciers en anderen in het netwerk komt

alles dat speelt binnen de branche aan bod. Van der Knaap: "Want laat één ding duidelijk zijn; je kan het niet alleen. Je moet gevoed worden. Een goed netwerk is ontzettend belangrijk. Om kennis op te doen, maar ook om kennis te delen. Want alleen zo komen dingen in beweging. Er komen serieuze uitdagingen op onze sector af. Zoals bijvoorbeeld de publieke opinie met betrekking tot veen en andere substraatgrondstoffen en wet- en regelgeving. Wij worden daar niet onrustig van. Met wat tijd zijn alle problemen op te lossen." Han de Groot geeft aan dat voorgaande laat zien dat innovatie en verduurzaming volop gaande zijn in de bedrijven. "Belangrijk hierbij is wel dat ondernemers de tijd krijgen om de veranderingen tot een succes te maken. Vanuit de VPN blijven wij die boodschap in Den Haag en Brussel uitdragen." ■