

groene Tulp

*“Nooit de kantjes eraf
lopen betekent ook
dat je eerst naar jezelf kijkt.
Wat kunnen wij doen?”*

— SIMON SCHOUTEN

2023



VOORWOORD

Wil en kan

Eind dit jaar loopt het project De Groene Tulp af. Daarin is onderzoek gedaan naar manieren van telen van tulpen die duurzaam zijn, waardoor de tulpen teelt een groene toekomst tegemoet gaat. In deze glossy wordt stilgestaan bij het belang van dergelijk onderzoek.

Allereerst wil ik iedereen die een rol heeft gespeeld in dit project hartelijk bedanken.

Bij al mijn afspraken die ik heb met de politiek of openbare optredens benadruk ik dat ik me geweldig stoort aan mensen die net doen alsof wij nu beginnen met het verduurzamen van onze teelt. Elke keer leg ik dan uit dat niet alleen onze sector maar de hele open teelt al jaren bezig is met verduurzaming. De Groene Tulp noem ik dan vaak als voorbeeld van een project waarin een productgroep het initiatief neemt om te investeren in onderzoek en projecten.

Zoals velen van u weten ben ik om die reden ook heel blij met onze Verbindend Verklaring, waarmee we als sector laten zien dat we bezig zijn met onze toekomst en dat we daar stevig in willen investeren. De Groene Tulp is dan ook een project dat zijn tijd vooruit was.

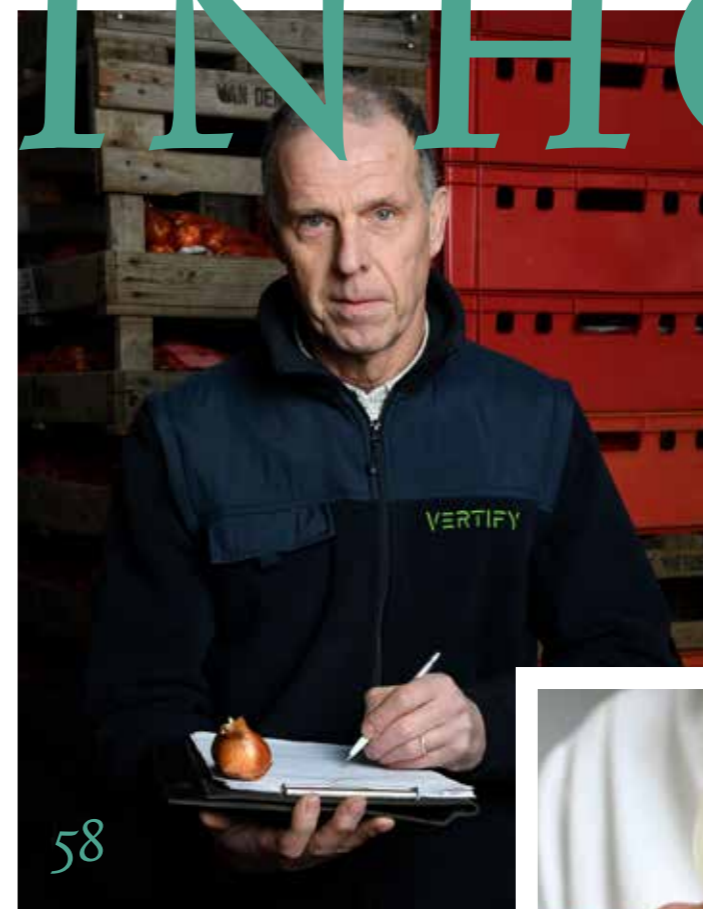
Een belangrijke doelstelling van onderzoek is natuurlijk resultaat. Innovatie is een woord dat vaak valt maar voor onze sector gaat het om valorisatie. Praktijkgericht onderzoek dat oplossingen moet bieden voor alle uitdagingen waar we voor staan de komende jaren. Minder chemie en hogere fytosanitaire eisen. Kritische consumenten en daardoor een scherpere retail en handel. We pakken die handschoenen op en gaan die uitdaging aan. Het project Groene Tulp laat zien dat de sector dat wil en kan.



Jaap Bond
Algemeen voorzitter KAVB



INHOUD



58



73



19

3 Voorwoord

Jaap Bond

7 Column

Michel Jansen

8 Interview

Simon Schouten

14 Stelling

PIJLER 01

DE GROENE TULP

18 Column

Stef Ruiter

19 Interview

Richard Immink

25 Stelling

26 Toen en nu

30 Column

Theo Apeldoorn

31 Systeem Aanpak

36 Duo Interview

Yorick v Leeuwen en Louis Brink

43 Column

Robbert Uittenbogaard

PIJLER 02

PILOT TULP EN BIJGOED

44 Stelling

45 Interview

Jacob Jan Dogterom

51 Column

Debby Burger

52 Interview

Frank Kreuk

58 Bodemvitaliteit

64 Interview

Maarten Breg

PIJLER 03

FIELDLAB BIOLOGISCH EN DUURZAME TEELT OP ZANDGROND

70 Interview

Peter Zonneveld

77 Stelling

78 Column

Hans Kleijwegt



Vergroening vraagt motivatie

De Groene Tulp is een mooi voorbeeld van verduurzaming van de sector, er is de afgelopen jaren veel gebeurd. Met samenwerken laten we als sector zien waar en hoe aan vergroening wordt gewerkt en waar de sector naar toe wil. Eén van de belangrijke uitgangspunten daarbij is: Hoe worden we als sector minder afhankelijk van chemische producten?

De Groene Tulp geeft handvatten hoe het anders kan en daar ligt een wetenschappelijke onderbouwing aan ten grondslag. Maar daarmee zijn we er nog niet. Als ondernemer wil je het liefst dat het op jouw bedrijf, in jouw grond en met jouw cultivars onderbouwd is, maar dat is simpelweg onmogelijk. Om de mogelijkheden toch dichterbij de ondernemer te brengen, zijn we behalve met De Groene Tulp ook gestart met de Pilot Tulp en bijgoed. Vertrekpunt is de wens van de ondernemer. Waar wil je mee aan de slag? De drijfveer om het anders te willen en te gaan doen is daarbij leidend. Zo worden grote stappen gezet.

De kracht van De Groene Tulp is de samenwerking tussen telers en deelnemende partners die verduurzaming omarmen en uitdragen. We weten meestal niet wat de toekomst brengt, maar op het gebied van gewasbescherming is die feitelijk heel concreet. Iedereen is hiervan doordrongen en toch is er in de praktijk de nodige aarzeling om met de verandering te gaan beginnen. Stel jezelf daarbij eens de vraag: wat of wie houdt mij nu tegen? Vast blijven houden aan het verleden in een sterk veranderend landschap is als ondernemer niet altijd de beste keuze.

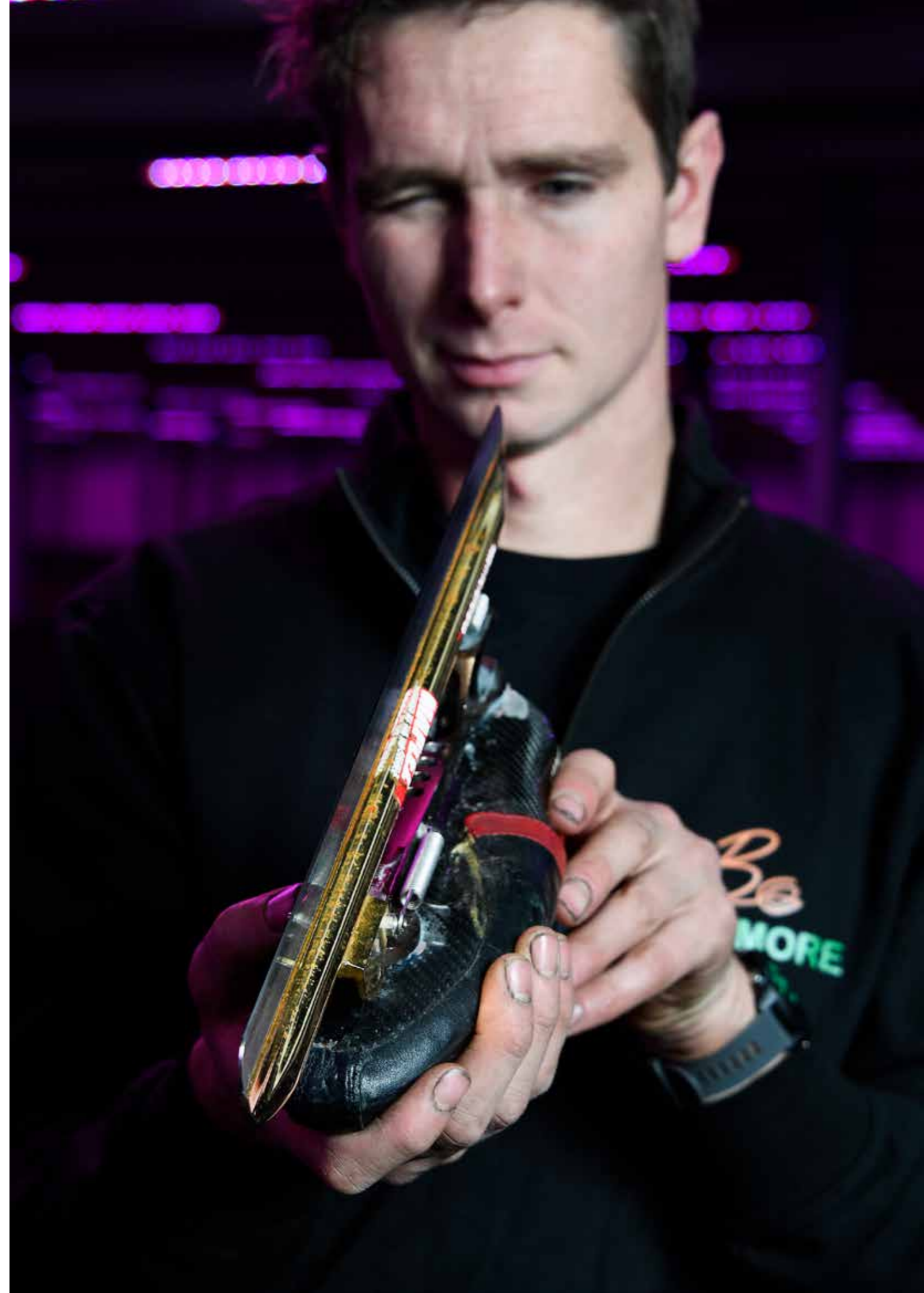
De Groene Tulp werkt ook in de toekomst aan nieuwe uitgangspunten voor de sector, want het blijft onverminderd belangrijk samen te werken aan de vraagstukken die zich ook blijven ontwikkelen. De steun vanuit de sector wordt gevoeld en die motiveert om nog sneller aan de slag te gaan. Deze 'De Groene Tulpglossy' laat zien wat het resultaat is van samenwerking en hoe breed het tulpenvak wordt beleefd en uitgedragen. Een bewaarexemplaar waar je over tien jaar met enige melancholie op terugkijkt en daarbij nog eens terug denkt aan die eerste stap die toen gewoon gezet moest worden. Geen betere motivatie om vandaag de handschoenen op te pakken!

Michel Jansen
projectleider De Groene Tulp

‘Vandaag je overwinning pakken, morgen kan het minder zijn’

Simon Schouten kent een paar grote passies in zijn leven: tulpen en schaatsen. Als schaatser op topniveau behaalde hij mooie overwinningen. Dat ging natuurlijk niet vanzelf, topsport is hard werken. In de dagelijkse praktijk van het tulpenbedrijf dat hij runt met zijn broer en zijn vader, ervaart hij dat er veel parallellen zijn tussen topsport en ondernemerschap. ‘Je kunt het je nooit veroorloven om de kantjes eraf te lopen. Dan wordt het niks.’ De parallellen op een rij.

Tekst: **Monique Ooms** Fotografie: **René Faas**



Bloomore kort samengevat

Simon Schouten en zijn broer Klaas junior vertegenwoordigen de derde generatie in Bloomore, een bedrijf dat is gespecialiseerd in het kweken van tulpenbollen en het broeien van tulpenbloemen. “Opa Nic is ooit begonnen met een gemengd bedrijf, met groente en tulpen. Dat zag je veel in die tijd. Mijn vader, Klaas senior, heeft het bedrijf overgenomen met zijn drie broers, en in 1990 is hij voor zichzelf begonnen. Nu nemen Klaas junior en ik het bedrijf langzamerhand over. Mijn vader werkt nog wel mee, maar hij laat veel aan mijn broer en mij over.” Bloomore is gevestigd in Andijk en heeft in het seizoen zo’n vijftig medewerkers in dienst. “We kweken 100 hectare bloembollen, voor een deel in West-Friesland en een deel in de Flevopolder. Die bollen gebruiken we voor onze tulpenbroeierij. Het mooie daarvan is dat we de kwaliteit zelf in de hand hebben.”



“Natuurlijk wordt het een spannend seizoen, maar dat hoort bij het ondernemerschap.”

Goed materiaal

“Zonder goed materiaal, kun je een topprestatie op de schaats wel vergeten. Materiaal mag nooit het excuus zijn voor een slechte prestatie. Dat is ook de basis voor ons vak. Zonder goede bollen, krijg je geen goede bloemen. Met verouderde machines en methodes kun je geen kwaliteit leveren. Ook een gezonde bodem is van belang. Wij werken op diverse grondsoorten die allemaal op een andere manier invloed hebben op de bollen. Mijn broer en ik werken zelf op het land, zo zien we direct hoe de grond is. Daardoor kunnen we goed inspelen op wat er nodig is om een zo gezond mogelijke bol van het land te halen. We doen ook proeven met ons plantgoed die erop zijn gericht om de planten weerbaarder te maken, waardoor ze minder gewasbescherming nodig hebben. We gaan zo min mogelijk het land op met machines om de bodem rust te geven. Als de bodem gezond is, en de plant weerbaarder, kun je een sterker gewas kweken waarbij je uiteindelijk misschien helemaal geen chemie meer nodig hebt. Zover zijn we nog niet, en het heeft tijd nodig, maar we zijn wel op de goede weg.”

Scherp blijven

“De beste zijn, vraagt non-stop focus. Je kunt niet verslappen, want dan word je links en rechts ingehaald door de concurrentie. Dat is in het schaatsen zo, maar geldt ook voor ondernemers. Zodra je op de automatische piloot gaat, loop je het risico om gemakzuchtig te worden. Een foutje is dan snel gemaakt. Voor je het weet, staat er vijftig man stil omdat jij het werk niet goed hebt voorbereid. Of omdat een machine niet op tijd zijn onderhoud heeft gehad. Dat had je kunnen voorkomen door scherp te zijn. Mijn broer en ik werken allebei mee in de productie. We zijn erbij met planten, plukken en inpakken. Zo zien we altijd wat er gebeurt, waardoor we kunnen bijsturen en kunnen ingrijpen waar dat nodig is.”

Nooit de kantjes eraf lopen

“Als op het programma staat dat je vijf uur moet trainen, ben je pas klaar als die vijf uur erop zitten. Niet eerder, ook al heb je er na drie uur al genoeg van. Zonder de juiste inzet, maak je

geen progressie en kun je je niveau niet vasthouden. In het werk is dat ook zo. Je bent pas klaar als het werk dat gedaan moet worden, af is. Desnoods werk je tot 's avonds laat door. Op dit moment worden wij als ondernemers in het bollenvak flink uitgedaagd. Denk aan de hoge energieprijzen, het wegvallen van gewasbeschermingsmiddelen die ons helpen de bollen gezond te houden, de inflatie. Als je die uitdagingen niet aangaat, kom je niet verder. Zo zijn wij overgeschakeld op aardwarmte om energie te besparen en onderzoeken we hoe we daarin nog meer stappen kunnen zetten. Wij werken hier in West-Friesland op een van de rijkste gronden van Nederland. Daar willen we zuinig mee omgaan. Nooit de kantjes eraf lopen betekent ook dat je daarbij eerst naar jezelf kijkt. Wat kunnen wij doen? Tegelijkertijd moet je daarin realistisch blijven. Verandering heeft tijd nodig. En tegelijkertijd moeten we ook nog een goede boterham kunnen blijven verdienen.”

Erin geloven

“Als jij niet gelooft dat je een winnaar kunt zijn, word je het ook niet. Als ik dat doortrek naar het bollenvak, denk ik bijvoorbeeld aan duurzaamheid. Als jij alleen maar duurzaam

“Zodra je op de automatische piloot gaat, loop je het risico om gemakzuchtig te worden. Een foutje is dan snel gemaakt.”

wilt zijn voor de etalage, gaat het je niet lukken. Alleen als je er 100 procent achter staat, kun je er ook echt voor gaan en alles geven. Waarom zou een klant met jou in zee gaan als jij niet in je eigen ondernemerschap en je product gelooft? Belangrijk is ook dat je het moment pakt. Voel je je vandaag fit? Ga dan voor die overwinning. Morgen kan het minder zijn, of is een ander net even beter dan jij. In het ondernemerschap is dat niet anders.”

Doorzetten

Zit het even tegen? Laat dan niet direct je kop hangen, maar zet door. Belangrijk is om altijd positief te blijven en je niet te laten meeslepen in negativiteit. Dat brengt je niks. Accepteer dat alles altijd met vallen en opstaan gaat. Tegenslagen kosten veel energie, maar je gooit nu eenmaal niet altijd 6. Daar moet je mee leren omgaan. De markt ziet er op dit moment niet heel rooskleurig uit, maar als wij het niet halen, wordt het voor nog veel meer bedrijven een lastig verhaal. Er is altijd licht aan het einde van de

tunnel. Wij blijven zoeken naar kansen. Zo is de verwachting dat er komend seizoen minder bloemen worden aangeboden op de veiling vanwege de energiecrisis. Daardoor is er meer ruimte voor de tulp. Wie weet wat ons dat gaat opleveren. Natuurlijk wordt het een spannend seizoen, maar dat hoort bij het ondernemerschap.”

Efficiency

“Vroeger dachten mijn zusje Irene en ik dat we altijd volle bak moesten trainen om vooruitgang te boeken met schaatsen. Dat bleek een misvatting te zijn. Je moet vooral heel efficiënt trainen om het beste uit jezelf te kunnen halen. Dat betekent dat je soms ook moet rusten. In het bedrijf is dat niet anders. Met heel hard werken, kom je niet persé verder. Beter is het om de zaken goed te organiseren, zodat je efficiënt kunt werken. Bijvoorbeeld doordat je arbeid kunt besparen of minder middelen hoeft te ge-

bruiken. Daarbij is het ook goed om naar taken en verantwoordelijkheden te kijken. Moet je als ondernemer altijd alles zelf doen? Hoe kun je ieders kwaliteiten optimaal benutten? Zo kun je elkaar versterken.”

Fitheid

“Als je niet fit bent, kun je sowieso niet winnen. Hoewel ik geen topsport meer bedrijf, sport ik nog wel zo'n twee tot drie keer per week: een rondje hardlopen, een stuk fietsen en in de wintermaanden ook nog even schaatsen. Daar voel ik me goed bij en het geeft me rust en ruimte in mijn hoofd. Die fitheid helpt me bij het ondernemerschap. Het houdt me scherp en fris. Met alle uitdagingen die op ons afkomen, is dat heel belangrijk.” 🌷



Bloomore: de business

Het tulpenbroeiseizoen start half december in de kas en loopt door tot Pasen. “Dan neemt de vraag naar tulpen meestal af omdat er andere seizoensproducten op de markt komen.” Bloomore levert zijn tulpen voornamelijk aan Duitse supermarktketens. De afnemers zijn niet zozeer geïnteresseerd in soorten, maar vooral in kleuren. “Zij willen bijvoorbeeld het hele seizoen gele tulpen verkopen. Dan zorgen wij ervoor dat we die kunnen leveren, in voldoende aantallen. In totaal broeien we zo'n 55 miljoen stelen per seizoen. Daarbij gaat het om dertig soorten, in verschillende kleuren.” Bloomore is natuurlijk niet de enige aanbieder van tulpen. “Je moet jezelf kunnen onderscheiden. Wij proberen dat te bereiken door er altijd bovenop te zitten. Daarbij letten we erop dat iedereen doet waar hij goed in is, en dat we efficiënt werken.”

STELLING

Alle 13 professionals hebben 4 stellingen voorgelegd gekregen. De meest interessante antwoorden zijn opgenomen in dit magazine. Deze zijn hiernaast en verderop in het blad te lezen.



Jørgen de Ree, managing director van Royal De Ree Holland



Jeroen Noot, programmamanager Greenpoort Noord-Holland Noord



Bart Witte, beheerder Grondzaken-Sector Grond van provincie Noord-Holland



Michiel Pijl, burgemeester gemeente Drechterland



Jacco Maters van Maters Bloembollen



Karin Looijesteijn, kunstenaar met bloemen en eigenaar van bloemenatelier 'Meester in Bloemen'



Mitch Schoorl, manager bollen van Agrifirm-GMN



Jacob Jan Dogterom van Dogterom Flowerbulbs



Ilse Zaal, gedeputeerde provincie Noord-Holland



Harry Nederpelt, wethouder gemeente Medemblik



Bert van den Bosch, toezichthouder en adviseur agrarische sector Waterschap Zuiderzeeland



Bob van der Hout, directeur Food & Agri Rabobank Noord-Holland Noord



Rob Balk van Balk Bloembollen

STELLING

“De tulp is de bloem van de toekomst.”

De tulp is de bloem van de toekomst omdat het een betaalbare bloem is met een lage footprint voor wat betreft CO₂, stikstof en chemie per geproduceerde bos bloemen ten opzichte van andere bloemen. **JACOB JAN DOGTEROM** — Dat is uiteindelijk aan de sector zelf! De innovatiekracht van de sector is groot en we hebben in Nederland alle kennis en kunde in huis om de toekomst veilig te kunnen stellen. Maar we moeten wel met zijn allen flink aan de bak, want de tijd dringt en de opgaven zijn complex. **JEROEN NOOT** — De tulpensector loopt voorop als het gaat om duurzame teelt. Mede dankzij onderzoeken vanuit de Groene Tulp, is de teelt minder afhankelijk geworden van chemische gewasbescherming. De eerste stappen zijn gezet en nu is het zaak om door te pakken. Wat mij betreft is de tulp dus absoluut de bloem van de toekomst. **MICHIEL PIJL** — Nou dat denk ik niet. Ik denk dat het seizoensgebonden product de bloem van de toekomst is. We gaan er naartoe dat de producten uit de natuur beschikbaar zijn voor ons. Meer mee met de seizoenen. **KARIN LOOIJESTEIJN** — Hierbij is wel een transitie naar duurzame tulpenteelt nodig. Via erf- en percelemissies komen gewasbeschermingsmiddelen in het oppervlaktewater terecht, wat nadelig is voor de waterkwaliteit. Tulpentelers zullen in samenwerking met o.a. de waterschappen nog de nodige stappen naar een nagenoeg emissieloos erf en perceel in 2030 moeten zetten. **BERT VAN DEN BOSCH** — De tulp heeft zeker toekomst. Een bloem die wordt geteeld in een relatief korte, vaak regionale keten. En ook nog eens met een relatief lage energiebehoefte. Daarnaast is de tulp omarmd als onze nationale bloem. **MITCH SCHOORL**

“Hoe kan de sector met nieuwe technieken of duurzame oplossingen volledig vergroenen?”

— Op kleine veldjes wordt fundamenteel onderzoek gedaan naar nieuwe technieken, groene producten en bodemverbetering.



Balans

We vinden het allemaal vanzelfsprekend dat we op verschillende grondsoorten en op verschillende gewassen dezelfde hoeveelheid hulpstoffen toedienen. Dat fascineert mij al van jongs af aan. Eigenlijk is dat toch niet mogelijk, met alle verschillende toepassingen en grote variabelen? Die behoefte kan nooit hetzelfde zijn. We moeten de balans blijven opzoeken, om een gezond product te telen. Balans in de bodem, in het gewas en in de bol. Op die manier maak je populaire termen als 'weerbare bodem' en 'weerbaar gewas' concreet en meetbaar. Die balans bereik je nooit als je alle variabelen over één kam scheert en alle toepassingen op dezelfde manier uitvoert.

Groen tulpen telen draait om het opzoeken van de elementen van de natuur en daar vervolgens zo goed mogelijk mee omgaan. Bijsturen doe je met finesse en je gebruikt daarbij de teeltmaatregelen die nodig zijn. Maatwerk dus.

Belangrijke motivatie voor de kweker is dat op deze manier ook de kosten in de hand te houden zijn. Die lopen tenslotte alleen maar op en door minder te gebruiken waar dat mogelijk is, bespaar je. Precies doseren dus, met hulp van GPS-technieken. Minstens zo belangrijk is dat je zo ook de voetafdruk kunt minimaliseren en dat is een doel dat we met zijn allen zeker niet uit het oog mogen verliezen.

Hoe mooi zou het zijn als we alleen geven wat het gewas en de bodem aankunnen? En hoe mooi is het als we dan voor een minimumemissie naar het oppervlaktewater en de omgeving zorgen? Uit het project De Groene Tulp hebben we belangrijke lessen getrokken en we weten nu dat veel mogelijk is als het om groen telen gaat. We bereiken iets als we dat op het bedrijf invoeren, maar we zetten echt een stap voorwaarts als we de kritische burger ook duidelijk maken wat we doen. Onze kennisvoorsprong kunnen we inzetten om met het kritische publiek om te gaan en in gesprek te gaan op basis van feitelijke informatie over middelen en gebruik. De grote vraag is hoe we dát doen.

Stef Ruiter

Namens NLG deelnemer
stuurcommissie De Groene Tulp



Tien jaar fundamenteel
onderzoek naar tulp afgerond

*‘Veel nieuwe
kennis over
tulp maar
nog veel is
onbekend’*



De tulpen zijn grotendeels opgeruimd. De plek in de klimaatcel en in het veld in Wageningen zijn inmiddels ingenomen door andere planten. Voor ‘bollenprofessor’ Richard Immink zit de tweede onderzoekstermijn er bijna op. Het is de vraag of hij zich ook in de toekomst nog bezig houdt met het genetisch onderzoek naar de tulp. “Het fundamenteel onderzoek naar veredeling van de tulp in mijn onderzoeksgroep houdt nu voorlopig op.”

Richard Immink houdt zich bij Wageningen University & Research (WUR) bezig met de regulatie van bloei en voortplanting in planten. Hij bestudeert onder meer de zandzakket maar ook gewassen als tomaat, bloemkool, chrysant én de tulp. Voor dit bolgewas kon hij sinds 2012 met geld van de sector en van de stichting 'Stimuflori' één dag in de week moleculair en genetisch onderzoek doen. Daarmee hoopte hij meer kennis te vergaren over de regulatie van bloei in de tulp waardoor je uiteindelijk sneller kunt veredelen. Ook wilde hij kennis over het nu uiterst trage vermeerderingsproces van tulpenbollen verzamelen. Daarmee kunnen bijvoorbeeld resistentere bollensoorten sneller worden vermeerderd en dus de steeds weer nieuwe virussen het hoofd worden geboden. „Er worden de komende tijd nog wat aardige inzichten bekendgemaakt. Tien jaar onderzoek heeft veel kennis opgeleverd maar er is helaas ook nog heel veel wat we niet weten.”

Elektrisch circuit

Eén van de 'ontdekkingen' gaat over die bloeieregulatie. Professor Immink: „We weten dat voor het proces waarmee de tulp zich klaarmaakt om te bloeien, temperatuur een rol speelt. De grootste dochterbol geeft na een jaar een bloem, de andere kleintjes niet. We hebben het effect van verschillende behandelingen zoals lichtpulsen en een hoge temperatuur geprobeerd. Maar helaas bleek dit geen Ei van Columbus te zijn om de kleine tulpenbolletjes aan te zetten tot bloei. De signalen zijn er wel maar achter de knop lijkt het elektrische circuit niet te zijn aangesloten. In die richting zou je wel verder kunnen zoeken.” Immink verwacht de komende tijd meer resultaten van de onderzoeken te kunnen bekendmaken. Daarnaast loopt er binnen dit, door NWO en Dümme Oran-

“Tulp is een auto die uit elkaar is gehaald”

ge gefinancierde, project nog een onderzoek in Utrecht. Dat moet meer inzicht geven over de juveniele fase van de tulp om uiteindelijk de vermeerdering van de tulp te kunnen versnellen. Immink: „Vooralsnog is de tulp net een auto waarbij je alle onderdelen uit elkaar hebt gehaald en nu moet gaan kijken wat elk onderdeel precies voor functie heeft. Je hebt dan heel veel belangrijke fundamentele kennis maar nog niets waar telers en traditionele veredelaars, zoals er in de bollensector veel zijn, echt iets aan hebben. Dat moet je overigens ook niet van ons onderzoek verwachten. Wij genereren fundamentele kennis en geven een richting aan waarin de sector zelf verder kan zoeken.”

Druppel

Terugkijkend op de afgelopen jaren aan onderzoek, constateert professor Immink dat om de genetische regulatie van bloei en vermeerdering in tulp in kaart te brengen, een



“De markt moet de duurzame bol betalen.”

“Genetische aanpak biedt perspectief”

aanstelling voor een dag in de week wel heel minimaal is. „Gelukkig hebben we onder meer door extra budget van Dümme Orange en NWO toch nog een aantal onderzoeken kunnen opzetten. Dit is echter een druppel op de gloeiende plaat om de benodigde technologische sprongen te maken voor een efficiënte merker-gestuurde veredeling.”

Hij stelt vast dat in de groentesector veel grotere stappen worden gezet. In die sector is de veredeling anders georganiseerd en wordt uitgevoerd door meerdere grote gespecialiseerde bedrijven die het belang van genetisch onderzoek veel meer erkennen. Dit staat in sterk contrast tot de bollensector, meent Immink. „Daar houden enkele grote spelers zoals Dümme Orange en Ecotulips zich met genetisch onderzoek naar de tulp bezig. Dümme Orange heeft in 2017 het genoom van de tulp in kaart gebracht maar die kennis is nu nog niet openbaar. Logisch want zij hebben er veel geld in geïnvesteerd. Ze hoeven niet voor Sinterklaas te spelen maar het is wel jammer. Daarnaast wordt er internationaal onderzoek gedaan op moleculair en genetisch niveau in bloembollen in onder meer China en Israël.”

Investeren

Hoe de bollenteelt zich de komende jaren ontwikkelt, durft professor Immink niet te zeggen. Hij constateert dat de overheid maar vooral de maatschappij niet langer accepteert dat chemische middelen worden gebruikt als een ziekte in de bollenteelt de kop opsteekt. „Dat is zorgelijk want dit is voor een groot deel van de sector nog steeds gangbaar.” Hij stelt vast dat er met meer aandacht voor de bodem en op het gebied van biologische teelt wel stappen worden gezet. „Maar

wil je in 2030 echt een flinke reductie van het middelengebruik voor elkaar krijgen dan zul je flink moeten investeren. Of er vanuit de sector voldoende interesse en ruimte voor een genetische aanpak is, is de vraag. Maar theoretisch geloof ik nog steeds dat een genetische aanpak perspectief biedt.”

Hij wijst erop dat voor het fundamentele onderzoek de bloembollenteelt wellicht nog wat kan leren van onderzoek in voedselgewassen zoals de ui. „Ik zou als sector zeker niet op één paard gokken. Tegelijkertijd is het de hoogste tijd om keuzes te maken en daar ook naar te handelen. Misschien moeten we in Nederland op termijn niet meer bollen voor de hele wereld willen telen in massaproductie maar simpelweg kiezen voor duurzaam geproduceerde tulpen van hoge kwaliteit.” 🍷

Oneens. In een ideale wereld zouden alle bloembollen duurzaam geteeld gaan worden. Dat scheelt weer een keuze voor de consument en heel veel uitleg en symbolen op de verpakkingen. **BART WITTE** — Tsja dat is in onze visie een kip-en-eiverhaal, wij zijn van mening dat de kosten voor de baten gaan dus zal je moeten investeren omdat je anders het risico loopt dat je uit de gratie raakt. **JØRGEN DE REE** — Als dat het streven is dan moeten we iets doen aan de kennis bij de consument: waarom zou hij de duurzame bol überhaupt extra waarderen? Bollen eten we niet. Die waarde moet dus komen uit het zichtbaar maken van positieve effecten van duurzame bollen. **ILSE ZAAL** — De markt moet duurzaamheid sowieso betalen maar het gaat erom of de consument de keuze wil maken voor duurzaamheid als deze meer kost in het schap. Dat is op dit moment nog lastig bij de consument; zeggen en doen zijn twee verschillende dingen! **JACOB JAN DOGTEROM** — Uiteraard. Het is alleen de consument die bepaalt of ze de prijs wil betalen. **HARRY NEDERPELT** — Ik denk dat de consument moet betalen voor meer duurzaamheid. De prijs van een bos tulpen is in verhouding laag, dus daar zit wel ruimte in. **ROB BALK** — Die mening deel ik niet, want wie bepaalt dit dan? De markt wordt bepaald door de onderliggende schakels in de keten en uiteindelijk bepaalt de consument of hij bereid is om meer te betalen voor een duurzame bol. Dat wordt medebepaald op basis van vraag & aanbod en het prijsverschil tussen gangbare en biologische bollen. **BOB VAN DER HOUT**

Groene Tulp:

duurzame teelt met behoud van kwaliteit en opbrengst

Minder afhankelijkheid van chemische middelen om daarmee de tulpen teelt voor de toekomst veilig te stellen.

Dat was in 2018 het ambitieuze doel van project De Groene Tulp. Er is veel bereikt, maar er valt ook nog veel te winnen. Daarom willen telers en onderzoekers door in 2023.

Tekst: **Hans van der Lee** Fotografie: **René Faas**



Breed draagvlak voor project

Het project De Groene Tulp streefde naar het behoud van het maatschappelijk draagvlak voor de tulpen teelt door het middelengebruik te verminderen. Het onderzoek naar meer geïntegreerde teeltwijzen werd ondersteund door tien bedrijven en organisaties: de KAVB-productgroep Tulp, het LCAB, Greenport NHN, Agri Treat Projects, iBulb, Koppert, CNB Teeltadvies, NLG, Rabobank en de Topsector Tuinbouw en Uitgangsmateriaal.

Een werkgroep en een stuurgroep hielden namens het vak de vinger aan de pols. Het project is gesubsidieerd door de overheid en daarnaast onder meer gefinancierd uit het Fonds Innovatie Tulp. De coördinatie en uitvoering was in handen van Vertify.

Het is niet dat tot 2018 niets werd ondernomen om de bollenteelt in het algemeen en de tulpen teelt in het bijzonder schoner te maken. Net als andere sectoren staat de bollenteelt al langere tijd onder druk. Bijvoorbeeld door de maatschappelijke roep om middelen met neonicotinoïden in de ban te doen, omdat ze de bijenpopulatie aantasten. Middelen met die werkzame stof, zoals Admire en Kohinor, lagen opeens onder vuur. Consumenten sloegen er ongerust op aan en supermarkten volgden. Fabrikanten van gewasbeschermingsmiddelen kijken kritischer naar de toelating en verlenging van die middelen voor de relatief kleine bloembollenmarkt, waardoor de medicijnkast voor de bollen steeds leger raakt.

In de aanloop naar 2018 werd duidelijk dat de strengere milieu-eisen en de wegvallende middelen noopten tot actie. Toenmalig voorzitter van de KAVB-productgroep Tulp zei uiteindelijk op de Dag van de Tulp in 2017: “Als we ook in de toekomst marktlieder willen blijven, moeten we nu investeren in onderzoek.” Precies een jaar later gaf hij in Zwaagdijk het startsein geven voor De Groene Tulp, dat kan worden beschouwd als een krachtenbundeling van een groot aantal organisaties en bedrijven. “Over vier jaar zal de tulpen teelt niet biologisch zijn”, temperde betrokken onderzoeker Frank Kreuk van Vertify al te hooggespannen verwachtingen. “Dat is een utopie. Wel willen we de ervaringen uit de biologische teelt meenemen in het project, zoals we ook kijken naar wat we kunnen leren van andere teelten. Zoals de lelieteelt. Eén op één vertalen van wat daar al is bereikt, bijvoorbeeld op het gebied van biologische bodemontsmetting, kan niet, daarvoor zijn de teelten te verschillend, maar het is interessant om te kijken wat in de tulpen teelt de mogelijkheden zijn.” En het spel was op de wagen met het planten van onder meer de cultivars ‘Strong Gold’ en ‘Jan Seignette’ op twee proeflocaties op klei (Zwaagdijk) en zand (Noordelijk Zandgebied).

Tijdens het project heeft Michel Jansen als spin in het web geprobeerd om zoveel mogelijk kwekers aan te steken. “Wacht het einde en het resultaat van De Groene Tulp niet af, maar begin zelf klein en begin vandaag.” De projectleider begeleid-

de De Groene Tulp. Hij stelde halverwege vast dat veelbelovende strategieën werden bedacht. Het gebruik van groene middelen en biostimulanten voor behandelen van de bodem, ontsmetten van de bollen, en ziektebestrijding op het land bijvoorbeeld. Er is gezocht naar een betrouwbare cocktail van groene middelen, al valt het mengen van middelen nooit mee. Of ze nu chemisch of groen zijn, het blijft lastig.

Biologische middelen moeten wat hem betreft niet langs dezelfde meetlat worden gelegd als de chemische middelen, die lang de standaard vormden in de teelt. “Het is maar de vraag of dat terecht is. Want als die standaard wegvalt, hoe realistisch is dan nog het resultaat dat daarbij hoort. Ik beseft dat dit geen leuke vraag is, maar hij moet wel gesteld worden.”

De basis voor de teelt is de bodem, dus dat is een belangrijk onderdeel voor De Groene Tulp. Veertien bedrijven schoven bij het project aan tafel: Natural Living and Growth Holland (NLG), met kwekers op zand en klei. Zij testen in de praktijk mogelijkheden uit om de bodemvruchtbaarheid van hun grond op peil te houden of te verbeteren.

“De inbreng van NLG was hier heel welkom, omdat zij al anders durven te denken. Zij zijn de spiegel, omdat ze tussen traditioneel en allerlei nieuwe ontwikkelingen in zitten. De groep is een goede criticus in het hele traject om de tulpen teelt op de juiste manier verder te brengen. Zo’n partij hadden we echt nodig.” De aangesloten kwekers gebruiken onder meer groenbemesters en biostimulanten en het effect daarvan werd met bodemscans in beeld gebracht.

Ook werd duidelijk dat een goede teelt schoon begint. Daarom moest een alternatief komen

voor het dompelen ofwel koken van de bollen. Deze techniek is de afgelopen tienallen jaren weliswaar steeds verbeterd en het ongewenst vrijkomen van restanten van middelen na het dompelen is redelijk te voorkomen. Het wegvallen van chemie voor in het bad dwingt de sector echter verder te kijken. Het antwoord kwam in de vorm van een laagje om de bol, de zogeheten coating en in de vorm van schuim. Schuimen vraagt minder middelen. Inmiddels bestaat ook een combinatie van beide vormen: foamcoating. Alles werd uitgeprobeerd door de onderzoekers van Vertify én door de deelnemende telers.

Eenmaal op het veld, is ook de nodige verpleging tegen ziek en zeer nodig. Ook op dit vlak zijn de afgelopen jaren groene middelen op de markt verschenen. Wat de bestrijding van Botrytis (vuur) betreft, ziet Jansen een aardige ontwikkeling. “De belangstelling voor beslisondersteunende systemen (BOS) komt weer terug. In de jaren negentig werd al door onderzoek bevestigd dat de weersvoorspelling heel goed kan bepalen wanneer je tegen vuur moet spuiten. Zeker nu al heel wat voorjaren er sprake is van een veel lagere vuurdruk, zijn deze systemen weer interessant. Een belangrijk verschil met de jaren negentig is dat er nu simpelweg veel meer te meten is. Mijn advies aan telers is dan ook om zelf data te gaan verzamelen. Kijk nog eens naar het spuitschema. Telers die bewust bezig zijn met hun gewas en met het weer kunnen hier zeker iets mee.” Wat niet in dit project zit, is de verspreiding van virussen. Daar vindt wel onderzoek aan plaats, maar dan in de Publiek Private Samenwerking ‘Virus in bloembollen’.

Nu zijn we vier jaar verder en De Groene Tulp maakt de balans op. Er zijn resultaten, maar het werk is nog niet af.

“Wacht het
resultaat van
De Groene Tulp
niet af, maar
begin zelf klein en
begin vandaag”

Senior beleidsmedewerker Colja Cortis van betrokken partij KAVB heeft vertrouwen, zoals hij in een column voor zijn organisatie al eens verwoordde: ‘Overall in de sector ontkiemen initiatieven en gaan telers en KAVB de uitdaging aan om in samenwerking met andere partijen ervoor te zorgen dat wat onmogelijk lijkt, mogelijk wordt. Projecten als de Groene Tulp, maar ook georganiseerde telerscollectieven die werken aan duurzaamheid leggen concrete bouwstenen voor het klaren van de klus. Durf, lef en moed zijn nodig om op dit vlak resultaten te halen. Laten dit nou net de karaktertrekken zijn die je nodig hebt om een succesvol bedrijf in bollensector te runnen. Gaat goed komen!’ 🌱

De weg naar vergroening wordt niet gewaardeerd

Theo Apeldoorn
Deelnemer Project
De Groene Tulp

Al jaren zijn er ondernemers die zich inzetten om de teelt van tulpen te vergroenen. Dit gebeurt met wisselende resultaten. Soms zet men grote stappen vooruit in de duurzaamheidslag, maar soms zet men nog meer stappen achteruit aan de opbrengstkant.

In het project De Groene Tulp is als resultaat behaald dat je met toepassing van biostimulanten 70% op fungiciden kunt besparen in de vuurbestrijding. Hierbij is de opbrengst niet onder druk komen te staan. Prachtige resultaten, maar deze laten zien dat middelen nog niet uitgefaseerd kunnen worden. Reduceren is goed mogelijk. Op dit moment lijkt het er echter op dat de overheid alleen maar middelen aan het uitfaseren is.

Deze wijze van beleid voeren maakt mij als teler niet enthousiast om mij nog meer in te zetten voor een groenere tulp.

De overheid heeft ons de opdracht gegeven om de milieubelasting te verlagen. Diezelfde overheid investeert veel geld in verschillende projecten waaronder De Groene Tulp. Er worden ook echt goede resultaten bereikt in de bolontsmetting. Ook hier is reduceren heel goed mogelijk, wat natuurlijk direct een positief effect geeft op het verlagen van de milieubelasting.

Maar helaas heb ik het idee dat beleidsmakers totaal niet naar deze resultaten kijken. Waarom niet? Staat het beleid en de weg naar het einddoel al jarenlang vast, en worden wij moedwillig misleid door ons het idee te geven mede aan het stuur te zitten met innovatieve projecten?

Op de behaalde resultaten van De Groene Tulp ben ik trots. Het zijn resultaten behaald door samenwerking van kennisinstellingen, toeleveranciers en kwekers. Worden doelen bereikt? Jazeker worden binnen De Groene Tulp doelen bereikt, want het project bewijst dat vergroening goed mogelijk is. Maar de overheid zorgt ervoor dat het gestelde doel niet bereikt wordt door het doel steeds weer te verzetten voordat het bereikt is. Ongelooflijk demotiverend, waarbij ik mij afvraag of de overheid ons nationale symbool wel de kans geeft om groen te zijn. Of ziet de overheid liever dat de tulp het nationale symbool van Verwegistan wordt?



Holistische aanpak leidt tot systeemverandering

Op detailniveau naar het probleem kijken brengt de bloembollensector geen samenhangende oplossingen voor de uitdaging: het drastisch verminderen van het middelengebruik om groener te werken en om alternatieven te vinden voor het krimpende gewasbeschermingsmiddelenpakket. Daarom is binnen de Groene Tulp en de Pilot Tulp en bijgoed voor de systeemaanpak gekozen. De Groene Tulp op wetenschappelijk proefveldniveau en de Pilot Tulp en bijgoed op praktijkperceelniveau. Een holistische benadering van het probleem.

Tekst: **Hans van der Lee**

Wat is dat dan, zo'n systeemaanpak? In mei 2022 legde directeur Helma Verberkt van Artemis in vakblad Greenity voor de bloembollenteelt al eens precies uit hoe dat werkt. De directeur van de belangenvereniging van producenten en distributeurs van biologische bestrijders en bestuivers, natuurlijke gewasbeschermingsmiddelen en biostimulanten reageerde op de steeds minder gevulde gereedschapskist voor de bollenteelt. "Als je zorgt voor een gezonde bodem, optimale teelt en weerbare planten, is het gevaar van dreigingen zoals ziektes, plagen en droogte, minder groot. Met een gezonde, biologische buffer, goede micro-organismen in de bodem en een 'paraat leger' van biologische bestrijders kunnen planten optimaal functioneren. Het wegvallen van chemische middelen verloopt snel door Europese wetgeving, maar er zijn inmiddels goede, nieuwe biologische bestrijders en middelen tegen ziekten en plagen en biostimulanten tegen abiotische stress, zoals droogte, die mogelijkheden bieden. De werking daarvan is anders dan chemie, het zijn natuurlijke producten die om afstemming vragen omdat de omstandigheden steeds anders zijn. Het gaat om een totale systeemaanpak. We weten dat hierover veel vragen leven en dat het voor land- en tuinbouwers spannend is om zo'n stap te zetten. Een misoogst kost immers veel geld, je steekt wel ergens je nek voor uit. In het uitdragen van de kennis en ervaring hierover is een belangrijke rol weggelegd voor Artemis. Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van pilots op bedrijven, zodat ondernemers kunnen ondervinden hoe deze middelen het beste kunnen worden ingezet. Het zou mooi zijn als de overheid dit zou ondersteunen met een stimuleringsfonds, zodat de risico's kunnen worden ondervangen."

Combineren

De Groene Tulp is zo'n project waarin vier jaar lang zoveel mogelijk kennis en kunde rond de tulpenteelt is verzameld. Op basis van drie vragen is gezocht naar een antwoord op dat krimpde gewasbeschermingsmiddelenpakket, specifiek voor de tulpenteelt. Vraag één is: Kan er een nieuwe strategie ontwikkeld worden voor de behandeling van bollen rond het planten? Welke nieuwe middelen of technieken kunnen hier in een systeemaanpak voor verandering zorgen? Vraag twee is: Hoe kan de gezondheid van de grond verhoogd worden middels groenbemesting en bodemvitaliteit en hoe maak je dat inzichtelijk? De derde en laatste vraag is: Welke nieuwe of andere strategie kan er ontwikkeld worden voor de plantgezondheid middels gewasbehandelingen? Zijn er nieuwe, groene middelen die passen in het systeem met een beslissingsondersteunend digitaal hulpmiddel? De antwoorden op die drie vragen combineren in de praktijk leidt tot een systeemverandering. "Noem het een totaalanpak, een aanpak op meerdere fronten. Feit is dat je naar een ander teeltsysteem gaat", vat projectmanager Michel Jansen samen.

Systeemaanpak is niets nieuws of exclusief voor de tulpen. In het project Duurzame Bollenteelt Drenthe bijvoorbeeld, wordt ook vanuit een holistische benadering gewerkt. Het draait om een systeemaanpak waarbij alle facetten worden meegenomen om duurzamer te worden. Een gezonde bodem creëren, gezond uitgangsmateriaal en sterke soorten, middelen met minder milieubelasting toepassen, zorg voor biodiversiteit en natuurlijke vijanden in de omgeving en gebruik technieken voor precisieteelt.

In de Groene Tulp werd gewerkt 'vanuit de kleine veldjes', zoals Jansen naar het wetenschappelijk onderzoek op de proefvelden verwijst. In de Pilot Tulp en bijgoed zijn de ervaringen op de veldjes opgeschaald naar de praktijk, om de gevonden oplossingen geschikt te maken voor en ook echt in te voeren in de praktijk. Jansen: "We zijn eerst gaan kijken wat de knelpunten in de praktijk zijn. Dat leidde tot een lange lijst, die we hebben ingekort tot een lijstje van problemen die volgens de kwekers écht aangepakt moesten worden."

"Het gevolg is dat we de oplossingen op praktijkschaal konden laten zien, andere kwekers konden dat ook met eigen ogen zien en er ook zelf mee aan de slag." Met deze aanpak stapte de sector af van het zoeken van een alternatief voor een middel dat weg dreigt te vallen of zelfs al is weggefallen. "Het inwisselen van het weggefallen middel voor één of meer andere middelen is volgens ons geen oplossing. Dat leidt niet tot een andere manier van werken en dat is wel nodig."

Een puzzel, stelde secretaris Hendrik Jan Kloosterboer van de Koninklijke handelsbond voor boomkwekerij- en bolproducten Royal Anthos in Greenity. Wat Kloosterboer vooral belangrijk vindt als het gaat om de belangstelling voor De Groene Tulp, is de katalysatorfunctie ervan. "In dit project worden allemaal puzzelstukjes gelegd die ertoe bijdragen dat we een goede kwaliteit tulp kunnen blijven leveren. Resultaten uit De Groene Tulp zijn op zich kleine stappen, maar daarmee kan de sector wel aan de slag. Daarmee investeren ze in het vergroenen van de tulp. Ik denk dat we eerder een groene dan een zwarte tulp hebben."

De Groene Tulp zelf systeemaanpak

Met alle deelnemers, van belangenorganisaties tot onderzoekinstellingen en van commerciële bedrijven tot individuele en samenwerkende kwekers, is de bloembollensector vanuit alle lagen vertegenwoordigd binnen De Groene Tulp. Er wordt bovendien ook buiten de sector gekeken. Dat maakt De Groene Tulp zelf een voorbeeld van een systeemaanpak.

Hoe ontstond dat? Projectmanager Michel Jansen van de publiek private samenwerking (PPS, een samenwerking tussen onderzoekinstellingen en bedrijven) De Groene Tulp bezocht de ledenvergadering van Artemis, de vereniging van bedrijven die biologische bestrijders en groene gewasbeschermingsmiddelen en biostimulanten verkopen. "Daar werd verteld dat er voor de akkerbouw met pilotbedrijven zou worden gestart. Daar konden de producten van de leden worden getest in de praktijk. De vraag was of zo iets voor de bollensector ook zou kunnen. Dat idee ben ik niet vergeten."

In De Groene Tulp vond ook vooral onderzoek plaats bij met name Vertify. In het overleg dat Jansen met enige regelmaat had met de deelnemende partijen bracht hij het onderwerp van de pilotbedrijven ter sprake. "We doen in De Groene Tulp op diverse terreinen onderzoek naar een verminderde afhankelijkheid van gewasbeschermingsmiddelen en dat doen we op kleine schaal. Opschaling naar praktijkniveau is noodzakelijk en dat kan heel goed op een pilotbedrijf. Daarbij begin je met de ondernemer bij het begin. Je neemt de hele teeltcyclus door om zo na te gaan waar welke problemen zitten en hoe en vooral waarom de teler dat aanpakt."

De samenwerkende partijen in De Groene Tulp snapten het verhaal. "Iedereen was enthousiast. Dat was het moment om een stap verder te zetten. Kunnen we hiervoor een samenwerkingsovereenkomst opstellen? Daar stemden Vertify, Artemis en de KAVB mee in."

Voor Vertify was het initiatief voor een pilotbedrijf vanuit De Groene Tulp een logische stap: Goed om met de resultaten de praktijk in te gaan. De groene aanpak van het middelenpakket is voor telers niet gemakkelijk, weten de onderzoekers daar. Door met een of meer pilotbedrijven te gaan werken, kun je ondernemers meenemen in dit succes. Zo kun je laten

zien dat dingen kunnen en krijg je een olievlekwerking steeds verder de praktijk in. Dit is echt een stap verder dan een proefveld, redeneerden ze. Vertify kon de resultaten die op het pilotbedrijf worden behaald meetbaar maken.

Ook KAVB-voorzitter Jaap Bond was enthousiast bij de start: "Dit project is gericht op de toekomst. Het past in het model van de proeftuinen, waarmee de KAVB aan de slag is gegaan. En het past ook in de scenariosessies die de KAVB-productgroep Tulp heeft gedaan waarbij is nagedacht over de toekomst van de tulpenteelt. Dit is echt een mooie stap." Artemis deed ook graag mee. "Vanuit onze leden kunnen we een breed scala aan kennis en producten aanbieden die de tulpenteler kunnen helpen om tot een toekomst te komen zoals die is verwoord in de visie van de overheid over de circulaire landbouw. Daar horen weerbare teelten bij. De weg daar naartoe moet je met de praktijk samen doen. In de akkerbouw zijn we gestart en hebben we in het eerste jaar de teeltcyclus in kaart gebracht. Op die manier leg je ervaringskennis vast. Deze experimentele ruimte zit ook in het Uitvoeringsprogramma van de Visie Gewasbescherming 2030 van LNV en het gezamenlijke bedrijfsleven. Met een pilotbedrijf laat je aan telers zien wat er kan en ontwikkel je gezamenlijk bouwstenen die helpen om deze manier van telen geaccepteerd te krijgen", aldus de toenmalige directeur Piet Boonekamp in Greenity. Hij benadrukte dat de overheid wel moet zorgen voor een steunfonds voor de pilotbedrijven. Als je als overheid wil, dat telers een risico nemen, dan moet je dat risico ook enigszins afdekken. Dat staat in het Uitvoeringsprogramma."

Zo ontstondde Pilot Tulp en bijgoed vanuit de Groene Tulp. Het PPS-project kreeg een financiële bijdrage van Topsector Tuinbouw & Uitgangsmaterialen en een ander deel van de gelden en tevens kennis kwam van het bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheden: iBulb, Agri Treat Projects, NLG Holland, Rabobank, de productgroep Tulp van de KAVB, Koppert Biological Systems, CNB Teeltadvies, Stimufloora, Greenport Noord-Holland Noord en Leiden Centre for Applied Bioscience. Vier jaar zijn achter de rug, maar de zoektocht naar de gewenste systeemaanpak is nog niet klaar en de partijen willen verder.

‘Er is een andere benadering nodig’

De bloembollensector staat voor een grote opgave.

Het moet anders, dat is duidelijk.

De deadline van 2030 is onverbiddelijk, dan moet het gewasbeschermingsmiddelengebruik zijn gehalveerd.

In dit dubbelinterview delen teeltadviseur Yorick van Leeuwen en accountmanager Louis Brink elk vanuit hun eigen vakgebied hun visie op het nut en de noodzaak van De Groene Tulp.

Tekst: **Hans van der Lee en Monique Ooms** Fotografie: **René Faas**

“Een vervolg is nodig, dat is van groot belang voor de sector.”

Duurzaamheid is al lange tijd een onderwerp van gesprek tussen de Rabobank en ondernemers, weet Louis Brink, accountmanager voor de agrarische sector bij Rabobank Noord-Holland-Noord. “De maatschappij vraagt om verduurzaming. Exporteurs en retailers worden ermee geconfronteerd door hun klanten en zo komt die eis ook bij de bloembollenkwekerij en -broei-erij terecht. Je moet als ondernemer meebewegen en je kunnen aanpassen aan de steeds veranderende omgeving. Dat hoort ook bij het ondernemerschap.” Als een ondernemer bij de bank aanklopt voor financiële ondersteuning, speelt duurzaamheid een belangrijke rol. “Wij stellen van elke klant en duurzaamheidsmatrix op. De bank kan zijn kapitaal maar één keer inzetten en dat steken we bij voorkeur in bedrijven die een toekomstbestendige beweging maken.” Rabobank is een van de investeerders in het project De Groene Tulp. Brink zit in de stuurgroep.

Zoeken naar middenweg

Volgens Yorick van Leeuwen, als teamleider Teeltadvies bij CNB Koelen & Prepareren betrokken bij De Groene Tulp, moeten kwekers af van het idee dat fabrikanten de middelen voor de bloembollenteelt wel in de benen houden. “Die tijd is voorbij en die komt ook niet meer terug”, verzekert hij. Het is volgens de teeltspecialist voor de fabrikanten soms geen haalbare kaart meer. De bloembollensector is internationaal eenvoudig te klein voor het kostbare onderzoek dat voorafgaat aan een toelating of een herregistratie.

De deadline is 2030, dan moet het gewasbeschermingsmiddelengebruik drastisch zijn teruggedrongen. “Deze deadline komt snel dichterbij en dat is een uitdaging, maar ook een kans”, vindt Van Leeuwen. “We bewegen daar met De Groene Tulp naartoe. Hoewel bloembollen niet volledig biologisch zijn te telen, zoeken we naar de middenweg binnen de kaders van wat teelttechnisch en economisch mogelijk is.”

Van Leeuwen kijkt met de deelnemers naar wat wél mogelijk is, zoekt naar nieuwe inzichten en stoft desnoods oude inzichten af. “Soms heb je geen nieuwe technieken nodig. We weten al zo’n dertig jaar dat je met een beslissingsondersteunend systeem (BOS, red.) mooie resultaten kunt bereiken.” Voor wie niet weet wat een BOS doet: software stelt op basis van de gewastoestand en de weeromstandigheden een advies voor de gewasbescherming op. Zo wordt een maximaal rendement van de gewasbescherming behaald en blijft emissie door bijvoorbeeld afspoeling door regen tot een minimum beperkt. Het zogeheten kalenderspuiten, dat vroeger als een soort verzekeringspremie werd gebruikt, is volgens de teeltadviseur niet meer van deze tijd. “Gelukkig bestaat er ook gezond boerenverstand en dat wordt gebruikt.”

INTERVIEW YORICK VAN LEEUWEN EN LOUIS BRINK



INTERVIEW YORICK VAN LEEUWEN EN LOUIS BRINK



“De bank kan zijn kapitaal maar één keer inzetten en dat steken we bij voorkeur in bedrijven die een toekomstbestendige beweging maken.”

Verstand versus schaal

Dat verstand zegt bijvoorbeeld dat het zaak is gezond te starten met de teelt: goed uitgangsmateriaal, de juiste perceelskeuze en zorgen voor een goede structuur en bemesting, sortiment met een goede plantweerbaarheid en planten onder de juiste omstandigheden. Er is echter een grens. Door de grote schaal van de bedrijven, lukt het kwekers soms niet om de juiste omstandigheden af te wachten. Uiteindelijk moeten de tulpen op tijd de grond in. “Tijdens het plantseizoen in het najaar van 2022 waren de temperaturen hoger dan de 12 graden die de bodem eigenlijk moet zijn om te planten. Kwekers kunnen zich echter niet veroorloven met planten te wachten tot december, als de temperatuur laag is. Daarom is er binnen De Groene Tulp ook veel over die schaal gesproken. Minder telen is nu amper een oplossing, dus moeten we kijken naar bedrijfssystemen waarin combinaties worden gemaakt tussen groenbesters en robuustere gewassen en volggewassen.”

Verduurzamen kost geld, erkent Brink. “Tegelijkertijd toont onderzoek aan dat duurzame bedrijven meer toekomstperspectief hebben en beter renderen. Duurzame bedrijven zijn vaak continu bezig met de ontwikkeling van hun bedrijf, lopen voorop bij innovaties, opereren klantgericht, weten zich op die manier te onderscheiden en daar

door klanten aan zich te binden. Dat leidt veelal tot een hoger rendement, waarmee je vervolgens weer kunt investeren.” Daarmee wil Brink niet zeggen dat de weg van de verduurzaming zonder risico's is. “Innoveren kost geld, terwijl je niet altijd direct meer verdient. Dat is een spanningsveld waarmee je als ondernemer in de fase van omschakeling te maken hebt.”

Gedragsverandering

Brink verwacht ‘dat het bewustzijn rond duurzaamheid zal toenemen’, maar ziet soms ook een afwachtende houding. “Sommige ondernemers willen niet te veel risico nemen en kijken eerst hoe de voorlopers het er vanaf brengen. Ik denk dat de tijd van afwachten nu wel voorbij is.” Ondanks nieuwe technieken en inzichten, veranderen kwekers niet van de ene op de andere dag, weet ook Van Leeuwen. Toch is hij optimistisch over de toekomst. “Er zijn inmiddels heel veel kwekers die heel bewust met de teelt en de middelen omgaan, daar zie je een gedragsverandering. Er loopt inderdaad

“De deadline van 2030 komt snel dichterbij en dat is een uitdaging, maar ook een kans”



“Je moet als ondernemer meebewegen met wat de maatschappij van je vraagt en je kunnen aanpassen aan de steeds veranderende omgeving.”

ook nog een groep achteraan. Daarbij is die gedragsverandering ook nodig en die komt er wel. Dat weet ik zeker. In het verleden is dat ook gebeurd. Kijk naar het gebruik van formaline in de lelies. Toen dat middel dreigde te verdwijnen als ontsmetter, meende het gros dat het niet zonder kon. Nu blijkt dat het wel kan met nieuwe alternatieven.”

Het vak moet vooral niet vergeten te communiceren over de omschakeling vindt Brink. “Door te communiceren naar stakeholders, zoals de politiek, waterschappen, milieuorganisaties en de omgeving, laat je zien waar je als sector mee bezig bent. Als je dat niet deelt, blijft het hardnekkige beeld van ‘gif’ dat aan bloembollen kleeft, onnodig hangen.” Wat Brink betreft, ligt daar een grote uitdaging voor de sector. “Het bollenvak kan het verhaal beter vertellen dan nu het geval is. Ga daar samen mee aan de slag. Laat zien dat de sector een beweging maakt, wat ondernemers daar allemaal voor doen en hoeveel dit oplevert. De consument is gek op tulpen, maak daar gebruik van.” Brink erkent dat er een verschil is tussen ‘de burger’ die kritisch reageert op zaken rondom milieu en duurzaamheid, en ‘de consument’ die in de winkel vaak toch weer kiest met zijn portemonnee. “Daar hebben we inderdaad mee te maken. Maar, door niks te delen, breng je daar zeker geen verandering in. Wees daar pro-actief in. Als je moet reageren op een negatief bericht, ben je eigenlijk al te laat.”

Openstaan voor alternatieven

Van Leeuwen heeft kwekers de afgelopen vier jaar uitge-

daagd en hij blijft dat doen. “Er is een andere benadering nodig en dat houdt in dat we open moeten staan voor alternatieven en dat we moeten experimenteren. Ik heb klanten die risico’s nemen, ze zien kansen. Ze besparen behoorlijk veel op middelengebruik en ze komen ver. De andere kant van de medaille is dat je altijd leergeld betaalt.” Wanneer is Brink tevreden over het project? “Dat is lastig te zeggen. Dit is een proces waarin je per stap nieuwe inzichten op doet. Ik kan me voorstellen dat de nieuwe werkwijze ertoe leidt dat je mogelijk minder bollen van de roe haalt, maar als dit leidt tot een hogere prijs, kun je onder de streep toch hetzelfde resultaat behalen. En dat is ook goed.”

De Groene Tulp krijgt als project geen direct vervolg en dat is zonde, meent Van Leeuwen. “Een vervolg is nodig, dat is van groot belang voor de sector. We leggen het hoofd niet neer en steken de kop niet in het zand. Ook niet als het om problemen gaat die de afgelopen jaren niet in De Groene Tulp zijn meegenomen, zoals de luisbestrijding om virusverspreiding tegen te gaan. Hoe ver kunnen we daarin gaan? Er is nog zoveel uit te zoeken, zowel voor als na 2030.” 🌱

Robbert Uittenbogaard
Deelnemer Fieldlab Bol

Passie en liefde voor bloembollen

De passie en liefde voor bloembollen wordt generatie op generatie overgedragen in onze sector. Zo ook bij mij. Al jong werd ik aan de hand van mijn opa en vader meegenomen naar de vaktentoonstellingen en bloemenshows zoals Bovenkarspel, Breezand en natuurlijk Keukenhof. Het was het moment waar kwekerij, handel en bemiddeling bij elkaar kwamen, en alles wat er in het vak speelde doorgenomen kon worden. Ik weet nog goed dat bij ongeveer iedere tulp met naam of nummer de kenmerken, groeikracht of bijzondere vorm of kleur werden besproken. Kortom, altijd een dagvullend programma waar ik erg veel van heb opgestoken.

Naar de toekomst toe zijn wij wel aan het kijken hoe wij ons bedrijf klaar kunnen maken om de doelstellingen van de overheid in 2030 te halen, waardoor het bedrijf over te nemen is voor de volgende (5e) generatie. Daarom hebben wij ons ook aangesloten bij Sustainable suppliers. Handelsbedrijven in bloembollen en vaste planten voelden de noodzaak om op het gebied van de thema’s duurzaamheid en kwaliteit de handen ineen te slaan. Daarom hebben zij in september 2017 een manifest getekend met daarin hun ambities op dit gebied. Ze vertegenwoordigen een grote meerderheid van de sector die de retail belevt. De ondertekenaars willen een actieve en structurele bijdrage leveren aan een toekomstbestendige bloembollen- en vaste plantensector, waarin kwalitatief hoogwaardige producten met respect voor mens, maatschappij en omgeving worden geteeld en verhandeld.

Dit begint met gezond uitgangsmateriaal vanuit de veredeling, nieuwe teelttechnieken en goedwerkende biologische gewasbeschermingsmiddelen. Het is echter belangrijk dat we de kans krijgen deze stappen ook met elkaar te kunnen zetten. De samenwerking die is aangegaan met Fieldlab is daarom ook heel positief. Er zijn vele keurmerken in onze markt, maar uiteindelijk draait het om het vertrouwen van de klant of eindafnemer op een gezond en duurzaam geproduceerd product.

Wij doen binnen ons bedrijf zaken met overheid, tuinaanleggers en retailers in heel Europa en krijgen met regelmaat de vraag over duurzame productie. Gecertificeerde producten zijn dus uiteindelijk een must met verschillende opties, van biologische bloembollen met een meerprijs tot PlanetProof of MPS. Als wij met elkaar kunnen zorgen dat er 100% vertrouwen is in het geproduceerde product, dan zie ik voor de volgende generaties in de sector een hele mooie toekomst. Het vergroenen van steden, klimaatbestendige beplanting en het verhogen van de biodiversiteit zijn thema’s die wereldwijd op de kaart staan. Zo worden uiteindelijk bewoners meegenomen en gestimuleerd om zelf de leefomgeving te verrijken met onze prachtige producten.



“Hoe schalen we op van de kleine veldjes naar strategische verandering bij de telers?”

— Op grotere schaal worden nieuwe technieken of groene teeltstrategieën door telers in hun bedrijfsvoering toegepast.



“Met lef in duurzaamheid krijg je meer snelheid en schaal.”

Waarschijnlijk wordt het door de aankomende plannen van de overheid vruchtwisseling geëxtensiveerd. Hierdoor wordt de kostprijs van bloembollen telen hoger. Land aankopen om te extensiveren is voornamelijk voorbehouden aan de grotere bedrijven. **JACCO MATERS** — De bollensector heeft al vaak voorgelopen als het gaat om milieu-innovaties en -regulering. De belangen voor verduurzaming zijn door de hoge teeltrisico's financieel fors groter dan in andere sectoren. De exporteisen zijn hoog. Eenmaal bewezen innovaties in de bollenteelt kunnen een voorbeeld zijn en uitgerold worden naar andere landbouwsectoren. **ILSE ZAAL** — Zeker waar, echter ik zeg wel eens als je te ver voor de muziek uit wil lopen dan hoor je niets meer en kan het wel eens over zijn. Dus dat is een koorddans oefening, wel stappen zetten maar niet omvallen. **JØRGEN DE REE** — Het draait vooral om goed onderzoek doen. Eerst kleinschalig en daarna kun je opschalen naar grotere toepassingen. Dat is de afgelopen jaren gedaan en heeft ervoor gezorgd dat er uiteindelijk nieuwe technieken bij de teelt ingezet kunnen worden. Natuurlijk zorgt dit ook op termijn voor meer snelheid en schaal. **MICHIEL PIJL** — Ik denk zeker dat je met lef meer bereikt, investierend de crisis uit ook al hebben we nu crisis, na crisis zoals op dit moment de energiecrisis. Ik denk juist dat het nu versneld moet gaan omdat we niet anders kunnen. **KARIN LOOIJESTEIJN** — Een transitie naar duurzame tulpenteelt gaat niet zonder 'slag of stoot'. Er is lef van tulpentelers/pioniers en aanverwante partijen nodig om meer snelheid en schaal te krijgen. De 'koplopers' gaan wel, maar de uitdaging is om het 'peloton' mee te krijgen. **BERT VAN DEN BOSCH**

INTERVIEW
JACOB JAN DOGTEROM

‘Een CO₂-neutraal product afleveren’



Zonnepanelen op het dak én boven het gewas, een installatie voor warmte-koude-opslag in de bodem en straks hopelijk waterstof voor de trekkers en machines in het veld. Bij V.O.F. Dogterom in Oude Tonge wordt er volop geïnvesteerd in verduurzaming. “We vinden het belangrijk om verantwoord om te gaan met onze omgeving en een duurzame onderneming achter te laten voor de volgende generatie.”

Tekst: Jeannet Pennings Fotografie: René Faas

Jacob-Jan Dogterom, mede-eigenaar van V.O.F. Dogterom (zie kader), steekt zijn ambitie niet onder stoelen of banken. “Ons streven is om een CO₂-neutraal product af te leveren. We vinden het belangrijk om op een verantwoorde manier om te gaan met de aarde.” Om die doelstelling te behalen heeft het bloembollen- en akkerbouwbedrijf inmiddels flink wat stappen gezet om te verduurzamen. Zo is alle elektrische energie die wordt gebruikt groen. “We zijn meer dan zelfvoorzienend. Het dak van onze schuren ligt vol met zonnepanelen. Die zijn goed voor een opbrengst van 1,25 megawatt per jaar.”

Zon én gewas oogsten

Behalve op het dak heeft Dogterom een pilot draaien met zonnepanelen in het veld boven het gewas. Het gaat om een installatie van 164 panelen en een tweede installatie in de maak. “We doen dit in samenwerking met drie partners, verschillende techbedrijven. Afgelopen jaar draaide de installatie boven de suikerbieten. Hoewel er technisch nog wat hobbels genomen moeten worden, is de installatie qua gewasgroei een succes. De grote winst is dat je van dezelfde oppervlakte zowel gewas als zon kan oogsten.” De infrastructuur die het met zich meebrengt op het bedrijf, neemt Dogterom voor lief. “De wereld verandert snel en we moeten er alles aan doen om te onderzoeken op welke wijze we verder kunnen verduurzamen. Dat moet je doen als je nog slagkracht hebt.”

Zo bood de huidige nieuwbouw van het bedrijf de mogelijkheid om weer een stap in de goede richting te zetten. Er wordt geïnvesteerd in een WKO-installatie. “We willen met de klimaatcellen, die normaliter met gas verwarmd worden, naar volledig elektrisch toe. Voor de bewaring van onze producten kunnen we de groene energie van onze zonnepanelen inzetten. Daarnaast maken we straks gebruik van warmte- en koudeopslag in de bodem.” De installatie haalt warmte uit de grond om te verwarmen of koude om de producten te koelen. “Hiermee kunnen we onze tulpen straks CO₂-neutraal

bewaren.” De nieuwbouw met WKO-installatie moet 1 juni 2023 operationeel zijn. In het ontwerp is ook rekening gehouden met een eventuele tulpenbroeierij in de toekomst, zodat ook dat op een duurzame en verantwoorde wijze kan plaatsvinden.

Trekkers op waterstof

Tot slot staat waterstof hoog op de wensenlijst bij Dogterom. “Daarmee kunnen we het gebruik van fossiele brandstoffen uitbannen en de oogst- en plantwerkzaamheden in het veld verduurzamen.” Zijn visie is helder: over tien jaar wordt er geen diesel meer gebruikt op het bedrijf. Niet voor niets heeft hij het over tien jaar. “Een realistische termijn voor het vervangen van de trekkers op ons bedrijf.” Maar er moet volgens de ondernemer nog wel heel wat voor gebeuren. “Waterstofftrekkers zijn er nu nog niet, alleen in hybride vorm. Vergelijk het met de eerste hybride auto’s. De transitie naar volledig elektrisch kost tijd, maar het kan snel gaan.”

Om zo ver te komen, moet er waterstof geproduceerd worden op het bedrijf. De kosten daarvoor zijn nog enorm hoog. “We zijn bezig om een subsidietraject op te starten. Van de benodigde waterstofketel zijn er nog maar twee in heel Europa.” Dat weerhoudt de ondernemer er niet van om te pionieren. “We willen nu eenmaal graag voorop lopen. Met waterstof realiseren we in de toekomst een energiedrager op ons terrein die universeel inzetbaar is voor alle energievormen. Je hebt er wel zon- en windenergie voor nodig. Vooralsnog hebben wij geen windmolen. Daar zijn we al een paar jaar mee bezig, maar de vergunningverlening verloopt enorm stroef.”





V.O.F. Dogterom in het kort

Op Goeree-Overflakkee, één van de Zuid-Hollandse eilanden, boert de familie Dogterom. Jacob-Jan, zijn vrouw Karin en zijn broer Paul en diens vrouw Anne zijn samen eigenaar van het bedrijf V.O.F. Dogterom. Ook de nieuwe generatie heeft inmiddels zijn intrede gedaan: zoons Jasper en Ivan. Gezamenlijk runnen zij het akkerbouw- en bloembollenbedrijf in Oude-Tonge met 180 hectare suikerbieten, tarwe, aardappelen, uien en graszaad en 140 hectare tulpen. Daarnaast telen zij hyacinten op contract voor een andere teler. De tulpen – zo’n 40 verschillende soorten – gaan de hele wereld over. Het gaat om broeitulpen die, doordat ze in het zuiden van Nederland geteeld worden, gemiddeld vijf tot zeven dagen eerder in bloei getrokken kunnen worden. Dat is met name interessant voor broeiers die graag tulpen willen leveren voor Kerstmis of hun seizoen van een cultivar willen vervroegen. V.O.F. Dogterom wil zich onderscheiden in de markt door een betrouwbare ketenpartner te zijn. Daarnaast loopt het bedrijf graag voorop als het om duurzaamheid gaat.

“De grote winst is dat je van dezelfde oppervlakte zowel gewas als zon kan oogsten.”

Het is de keerzijde van het pionieren, merkt Dogterom. “Als je voorop loopt, hebt je meer uitdagingen dan wanneer je aansluit in de rij. Het eerste schaap moet het gaatje zien te vinden.” Veel struggles zitten volgens de ondernemer in de wet- en regelgeving en de druk die op de sector wordt uitgeoefend vanuit natuur- en milieuorganisaties. “De beperkte beschikbaarheid van zoet water is in onze regio de grootste bedreiging. Er liggen enorme natuurclaims, we hebben te maken met de Kaderrichtlijn Water, het 7e Actieprogramma Nitraatrichtlijn en zo kan ik nog wel even doorgaan. Natuurorganisaties trekken enorm aan onze gronden.”

Politieke beleid

Dogterom is voorzitter van de kring Zuidwest-Nederland en de productgroep Tulp van de KAVB, de organisatie die de belangen van bloembollentelers behartigt. Het is volgens hem een puzzel om aandacht te besteden aan alle uitdagingen die op de sector afkomen en de kosten die daarmee gemoeid zijn. “De kleur van het politieke landschap is veranderd. De agrarische sector is ondergeschikt geworden in het politieke beleid. Dat wij onderdeel zijn van de natuur en de voedselvoorziening wordt niet gezien. Dat vind ik zorgelijk. Tegelijkertijd ben ik ervan overtuigd dat het tij op enig moment zal keren. Het is aan het bedrijfsleven om nu te anticiperen en bedreigingen om te buigen naar kansen. Dat doet iedereen op zijn eigen manier.”

Onderzoek hard nodig

Veel bedrijven in de tulpensector gaan volgens Dogterom pas bewegen als de nood hoog is. Hij noemt het krimpende pakket gewasbeschermingsmiddelen als voorbeeld. “Waarom gaten dempen als ze er al zijn? Veel opgaves liggen er al langer en

kun je zien aankomen. Op dit soort dossiers is samenwerking enorm belangrijk. We zullen met elkaar moeten investeren in de toekomst.” Een onderzoeksproject als De Groene Tulp noemt Dogterom ‘hard nodig’. “Er zijn nogal wat knelpunten. Bijvoorbeeld op weg naar een energieneutrale sector in 2050. Maar ook de beschikbaarheid van gewasbescherming die verder zal afnemen en de druk van ziekten en plagen die zal toenemen.”

De grote vraag is of de tulpensector voldoende tijd krijgt om te bewegen, van de overheid en de maatschappij. “Het grote voordeel is dat tulp een nationaal icoon is. We kunnen ons niet voorstellen dat we het zonder zouden moeten doen. Bovendien liggen er veel kansen, zeker voor de broeierij van tulpen. In de kassen is geen chemie nodig en per geproduceerde steel heeft de tulp ten opzichte van andere bloemen weinig energie nodig. En het belangrijkste: bloemen brengen ons in donkere tijd veel positivisme en een goed gevoel.”

Agrarische schopstoel

Het contrast is groot...

In het voorjaar worden de beelden van de mooie bloeiende bollenvelden gedeeld in de hele wereld en is heel Nederland lyrisch, lovend en trots. De rest van het jaar voelen de telers zich een boksbal waar oneindig veel op geschopt mag worden.

Iedereen geniet van de bloeiende velden, een kleurexplisie die mondiaal ongeëvenaard is. Een prachtig exportproduct waarmee ons kleine landje wereldwijd marktleider is. Daarentegen wordt de sector de rest van het jaar weggezet als boeman, die maar doet zonder na te denken. Die zich bij het uitvoeren van zijn of haar beroep heel beroerd voelt, wat een weerslag heeft op de privé- en vrije tijd. Deze verharding is zeer ongewenst. Waarom wordt deze negativiteit, ogenschijnlijk gelaten, ondergaan? Waarom uiten we dit alleen in familiekring of aan de keukentafel? Is het de insteek: 'geen zuurstof geven aan een klein brandje'?

Trots mogen we zijn op de sector. Trots op het product, maar zeker op de flexibiliteit die de sector laat zien. Alles moet een beetje anders dan dat het ging, dat weten we en dat doen we ook. Volop wordt er in de sector stilgestaan bij vragen als: 'kan dit proces ook duurzamer?', 'kunnen we dit gewas weerbaarder maken tegen ziekten, plagen en onkruiden?', 'hoe kunnen we de technologie gebruiken om middelen met grote nauwkeurigheid in te zetten bij de teelt?', 'hoe kunnen we telen met minimale impact op de omgeving?'. Een sector die enorme stappen heeft gezet en een telersgeneratie die zich heel bewust is van zijn footprint, deze verantwoordelijkheid ook voelt en ernaar handelt. We moeten trots zijn op deze flexibiliteit en deze trotsheid mogen we ook uitdragen. Is dit de crux? Is het de mentaliteit 'doe maar gewoon, dan doe je gek genoeg?', die er voor zorgt dat we ons de zondebok voelen?

Vertel jouw verhaal. Als ondernemer sta je midden in de samenleving. Ga de interactie aan, bijvoorbeeld door het bedrijf eens open te stellen voor burens, kennissen, toeristen en andere geïnteresseerden. Vertel transparant en deel alle kunde die voor de sector gesneden koek is maar voor anderen totaal onbekend. Vertel dat jij er dagelijks mee werkt dus als er daadwerkelijk sprake is van gezondheidsrisico's jij dus de eerste bent die op zoek gaat naar alternatieven. Telers, kwekers, boeren: WEES TROTS en draag het uit!

Debby Burger-de Graaf
Meewerkend echtgenote in
bloembollenbedrijf en raadslid
CDA gemeente Schagen



“Als je voorop loopt, hebt je meer uitdagingen dan wanneer je aansluit in de rij.”

Groene Tulp krijgt een vervolg

‘Helemaal groen telen gaat nu nog niet’

Het stokje steeds een beetje verder zetten. Zo omschrijft bollenonderzoeker Frank Kreuk het project De Groene Tulp dat in Zwaagdijk wordt uitgevoerd. Zo wordt de komende jaren gekeken hoe de effectiviteit van biologische middelen in de bollenteelt kan worden verhoogd.

Tekst: **Roza van der Veer** Fotografie: **René Faas**



“Bij biologische teelt kiezen voor ziekteongevoelige cultivars”

Frank Kreuk voert samen met Michel Jansen het onderzoeksproject De Groene Tulp uit. Dit gebeurt sinds 2019 op de proefvelden van Vertify in Zwaagdijk. In De Groene Tulp wordt gekeken hoe kwalitatief goede tulpen op een duurzame (emissiearme) wijze kunnen worden geteeld. Voor die goede kwaliteit worden nu nog vaak, preventief, chemische middelen gebruikt. Dat middelenpakket wordt beperkter door strengere wet- en regelgeving maar ook omdat afnemers striktere eisen stellen. De Groene Tulp heeft de afgelopen jaren gekeken hoe telers in de praktijk met zo weinig mogelijk middelen toch een goed product op de markt kunnen brengen. Bij het onderzoek is gewerkt met de huidige standaardmiddelen maar ook gekeken naar groene en biologische alternatieven, soms afkomstig uit de akkerbouw of de vollegrondsgroenteteelt. „Die teelten verschillen bij het bestrijden van bladschimmels niet veel van de bollenteelt dus je hoeft niet steeds het wiel uit te vinden. Een middel tegen de agressieve aardappelziekte *Phytophthora* werkt vaak ook goed tegen *Botrytis* (vuur) in de tulpen. En als het in de akkerbouw niet werkt, werkt het bij de bollen ook niet. Dat staat wel vast”, aldus Vertify-onderzoeker Kreuk.

Foamcoaten goede optie

In het project De Groene Tulp is gekeken naar de behandeling van bollen in de schuur, het spuiten op het veld en het gezond houden van de bodem. Ook al is het project nog niet helemaal afgerond, bollenonderzoeker Kreuk durft toch al een paar resultaten te vertellen. Zo blijkt dat bij het behandelen van de bloembollen voor het planten het foamcoaten als methode om het plantgoed te ontsmetten, een vergelijkbaar resultaat oplevert als het gangbare dompelen.

Bij de foamtechniek stromen de bollen door een schuimsubstantie. Hierdoor kan met veel minder middelen hetzelfde resultaat worden behaald. Kreuk: „Bij het traditionele dompelen van de bollen in een kuubkist heb je snel een paar duizend liter restvloeistof. Daarnaast neemt de kuubkist zelf vloeistof op, gauw zo'n 20 tot 30 liter. Als je de machine netjes afstelt, heb je ook geen lek vloeistof en je houdt de behandelruimte brandschoon. Daarbovenop kun je ook nog eens per kist een mengsel aanmaken want niet elke cultivar is even gevoelig voor *Fusarium* (zuur).” Uit het onderzoek bleek voorts dat bij foamcoaten in plaats van dompelen de uitval van tulpen door *Fusarium* niet steeg.

Dosering aanpassen

Tijdens het onderzoek bleek ook dat telers flink kunnen besparen op de dosering van hun middelen. Bij het gebruik van de helft van de middelen werd bijna eenzelfde resultaat behaald als bij het geadviseerde gebruik van honderd procent middel. Kreuk: „Honderd procent middelgebruik is altijd ietsje beter of vergelijkbaar, afhankelijk van het teeltjaar. Het publiek denkt weleens dat telers gemakkelijk smijten met chemische middelen maar dat is echt niet zo. Telers gebruiken ze liever niet. Bovendien is het gewoon een kostenpost want je krijgt deze middelen niet bij een bus Vim cadeau. Als je dan vijftig procent bespaart, afhankelijk van het tulpensoort, zal een teler dat graag doen.”

De bollenonderzoeker ziet wel een paar nadelen aan het foamcoaten. „Het is altijd het beste om de bollen zo weinig mogelijk te beroeren. Voor het schuimen haal je ze uit de kuubkist om ze door het schuim te laten glijden. Dat kan ongunstig zijn voor de verspreiding van het TVX-virus maar je moet op een gegeven moment kiezen voor de minst kwade methode. En ik denk dat dit met foamcoaten het geval is.”

Minder spuiten

In de Groene Tulp werd niet alleen gekeken naar de bolbehandeling. Ook de bestrijding

INTERVIEW FRANK KREUK

van *Botrytis tulipae* (vuur) in een zeer gevoelige tulpencultivar was onderdeel van het onderzoek. Kreuk keek daarbij naar het verschil tussen de standaardbehandeling van een wekelijks spuitbeurt tegen *Botrytis*, een onbehandeld veld en alles daartussen in. Daarbij werd gebruik gemaakt van het zogeheten Beslissing Ondersteunend Systeem (BOS) waarbij de teler een seintje krijgt als er een vuurgevaarlijke periode met warm en vochtig weer aankomt. In de praktijk betekent dat vaak vier tot vijf bespuitingen in plaats van twaalf. Hij stuitte daarbij op de praktijk dat telers sowieso al wekelijks spuiten tegen een andere plaaggeest namelijk het mozaïekvirus. „Van dat virus weet je niet wanneer het de kop opsteekt dus rijdt de teler wekelijks met de spuit over het land. Het ligt dan voor de hand om ook middelen tegen *Botrytis* mee te nemen.”

Meer opbrengst met groenbemester

Als derde onderdeel van het project De Groene Tulp is gekeken naar het gebruik van drie soorten groenbemesters: kruisbloemigen met onder meer gele mosterd, grasachtigen met onder meer wilde haver en de mix van NLG-Holland met ongeveer twintig soorten zoals vlas, mosterd, zonnebloemen en bonen. De groenbemesters werden na de oogst van het bolgewas gezaaid en drie tot vier weken voor de planttijd verhakeld. Het doel was het op lange termijn verhogen van het organische stofgehalte en het vastleggen van nutriënten. Voordeel van een hoger organisch stofgehalte is een betere vochtthuishouding, een beter bodemleven en beschikbaarheid van nutriënten. In het tweede en derde jaar bleek dat de opbrengsten van de velden met groenbemesters toenamen.

Bij een ander onderdeel van het onderzoek is gekeken naar het gebruik van organische meststoffen zoals runderdrijfmest in plaats van kunstmest. Het nadeel in vroege teelten zoals de tulp bleek dat de nutriënten pas vrij komen als de bodemtemperatuur boven de 9 graden is. „De tulp moet het gewas in maart en april maken en dan is de bodem nog niet warm genoeg. Het gevolg is een schraal gewas. Als je alleen biologische bemesting gebruikt, zie je een reductie van de opbrengst van twintig procent want de tulp haalt die groei nooit meer in. Bollen hebben dus kunstmest nodig om eenzelfde opbrengst te genereren. En als je jaar na jaar slecht bemest, mergel je een bol helemaal uit.” Ook constateert Kreuk dat met biologische bemesting nooit helemaal duidelijk is wanneer de nutriënten vrij komen. „Met hoge temperaturen kun je een explosie aan voedingsstoffen krijgen.”

Tegenvallend

Helemaal groen tulpen telen, is volgens de onderzoeker dus nog niet mogelijk. Vooral omdat de biologische en groene

middelen niet heel effectief zijn, blijkt uit de onderzoeken. Bij de bolbehandeling deden de biologische middelen weinig voor de huidkwaliteit en bij *Fusarium* was soms wel en soms geen effect zichtbaar. Ook bij de bestrijding van *Botrytis* op het veld bleken de biologische middelen tegen te vallen. Wel werd een positief effect van laag risico middelen gezien zoals meststoffen die het blad harder en dus weerbaarder maken. Kreuk: „Voor de biologische teelt kun je dus beter niet kiezen voor ziektegevoelige cultivars. Zo doen ze het bij de aardappelen ook. Een biologische akkerbouwer kiest niet voor een *Phytophthora*-gevoelig Bintje. In het tulpen-sortiment is er ook verschil in ziektegevoeligheid maar de sterke cultivars zijn vaak niet of minder geschikt voor de broeierij. Dus als het middelenpakket nog verder wordt beperkt, moet er van sommige cultivars afscheid worden genomen.”

Hogere effectiviteit

De komende tijd wordt het onderzoek De Groene Tulp, dat officieel tot eind 2022 liep, voortgezet. Daarbij wordt onder meer gekeken of de effectiviteit van biologische middelen kan worden verhoogd. Onderzoeker Kreuk: „Dat kan door bijvoorbeeld een andere spuittechniek te gebruiken of door vaker of met meer water te spuiten. Daarnaast wordt aandacht geschonken aan de kwaliteit van de bodem en het monitoren van de ziektedruk van een perceel. Idee is dat je alleen doet wat je moet doen.” Hij constateert dat tot nog toe de biologische middelen niet kunnen wedijveren met chemische middelen. „Ik denk dat de bollenteelt op de kritieke momenten nog chemie moet kunnen inzetten én dat ook kunstmest nodig blijft. Er zijn al grote stappen gezet en de tijd heeft echt niet stilgestaan. Maar uiteindelijk moet je niet vergeten dat een bollenteler zich geen misoogst kan veroorloven. De kweker moet een garantie hebben dat de teelt goed verloopt want het mag geen gokken worden. Biologische systemen die die garantie geven, heb ik nog niet gezien.” 🍷



“Middelen
krijg je
niet bij een
bus Vim”

In de loop der jaren is steeds duidelijker geworden dat de gezondheid van de plant begint bij een bodem die in topconditie is. Daarmee is een zoektocht op gang gekomen naar de beste manier om dat te bereiken. Grote winst daarbij is dat er minder chemie hoeft te worden gebruikt. Een win-winsituatie voor alle partijen.

Tekst: **Monique Ooms** Fotografie: **René Faas**

Bodem en bemesting zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden, bemesting is niet los te zien van de totale bodemstrategie. Inzicht in de bodem en bemesting ontstaat door te meten. Voor veel kwekers is de Adviesbasis voor Bodembemesting, waarin een advies per meststof voor alle bolgewassen is vastgelegd, nog altijd leidend. Onderzoekers merken echter op dat er nog te vaak te veel van een meststof wordt toegediend. Dit is niet alleen onnodig, stellen de onderzoekers, het lukraak toedienen van bemesting heeft bovendien geen effect als het middel niet kan binden, met uitspoeling als resultaat. Dan kost het alleen maar tijd, energie en vooral ook geld. Steeds meer geld, aangezien de kosten voor meststoffen flink zijn gestegen.

Bodem is complex

Als er iets duidelijk is geworden de afgelopen jaren, dan is het wel dat de bodem complex is. De vele onderzoeken die al zijn gedaan hebben de nodige kennis en inzichten opgeleverd, maar veel is ook nog onbekend. Het onderzoek loopt voorlopig nog door. Dat betekent niet dat een kweker niets kan doen. Zo kan hij zijn grond onderzoeken aan de hand van de zeventien Bodemindicatoren voor Landbouwgronden in Nederland (BLN) en op basis van de onderzoeksresultaten werken aan verbetering van de bodem. Door grondmonsters te nemen, ontstaat inzicht in de staat van de bodem. Adviezen over hoe vaak dit moet gebeuren lopen uiteen van twee keer per jaar (bijvoorbeeld om de plantbeschikbaarheid van kali te meten) tot eenmaal per vier jaar.

Voor kwekers in Noord- en Zuid-Holland is het ook mogelijk om een bodemcoach in te schakelen via het Landbouwportaal Noord-Holland en het Landbouwportaal Rijnland. Een

bodemcoach gaat samen met de kweker het land op, zij zetten een schep in de grond en onderzoeken wat daar aan de hand is. Voordeel van het bezoek van de bodemcoach is dat hij met andere ogen naar een bedrijf kijkt, zonder de bedrijfsblindheid die kan optreden bij de ondernemer. Het advies is altijd maatwerk. De rode draad in veel van de problemen die bodemcoaches tegenkomen, is bodemverdichting. Dit is eenvoudig te constateren door een profielkuil te graven. Daarmee ontstaat direct inzicht in de kwaliteit van de bodem. Bodemverdichting kan mechanisch worden opgelost, maar ook door het bodemleven te stimuleren, bijvoorbeeld door groenbemester toe te passen.

Alleen maar winnaars

De aandacht voor de bodem is de laatste jaren toegenomen, steeds meer kwekers realiseren zich welke winst hiermee valt de behalen voor hun gewassen. In het bollenvak is men het erover eens dat de bodem complex is, en dat nog meer onderzoek nodig is om op alle vragen antwoorden te vinden. Uiteindelijk gaat het in deze zoektocht om het vinden van de juiste balans tussen bodem en bemesting, met als doel het gewas beter te laten groeien en hogere opbrengsten te behalen. En op een gezonde bodem, groeit een gezond product. Met een gezonde bodem zijn er dus uiteindelijk alleen maar winnaars.

De winst van een gezonde bodem

Bemesting belangrijk thema binnen NLG

Sinds de oprichting in 2012 hebben zich dertien bedrijven aangesloten bij NLG die actief zijn op de zand- en kleigronden in Noord-Holland. Hun doel is te komen tot een duurzame vorm van bollenteelt. NLG ziet een duidelijke relatie tussen bemesting en de weerbaarheid van de plant. Hoe groter de weerbaarheid van de plant, hoe minder middelen nodig zijn om de plant gezond te houden. Een geslaagde teelt begint uiteindelijk met een bodem die in topconditie is. De deelnemers van NLG kiezen ervoor om het strooien van kali, stikstof en fosfaat via kunstmest af te bouwen en in plaats daarvan te focussen op de gezondheid van de bodem. Bijvoorbeeld door zelf organisch bedrijfsafval te composteren en groenbemesters op te nemen in het teeltsysteem. Door regelmatig bodemmonsters te nemen, ontstaat inzicht in de samenstelling, eventuele overschotten en tekorten en kunnen kwekers bijsturen waar dat nodig is. Zo is duurzaam werken ook een vorm van precisielandbouw.

Wat zijn groenbemesters?

Groenbemester is de verzamelnaam van enkele tientallen gewassen die kwekers kunnen telen tussen hun reguliere gewassen in. Door groenbemesters te telen houden kwekers stikstof vast op hun bedrijf waardoor ze geen stikstof hoeven te strooien. Een groenbemester neemt de stikstof op tijdens de groei. Na de groei breekt de stikstof af in de bodem, waar deze vrijkomt voor het gewas dat daar op dat moment groeit. Groenbemesters kunnen bijdragen aan het verdrijven van bodemplagen, helpen de bodemstructuur te verbeteren en onkruiden te bestrijden. Elke groenbemester dient een ander doel.



De voordelen van groenbemesters

- ✓ voorkomt stikstofuitspoeling;
- ✓ vastlegging van stikstof;
- ✓ besparing op de stikstofbemesting;
- ✓ aanvoer van organische stof, waardoor de bodemvruchtbaarheid toeneemt;
- ✓ betere mineralenhuishouding.



Extra bemesten levert niks op

In de kwekerspraktijk leven veel vragen over de meerwaarde van het toedienen van een combinatie van nutriënten, zoals kalium (K), magnesium (Mg) en calcium (Ca). Uit onderzoek van Nederlands Meetinstituut (NMI) en Wageningen Universiteit (WUR) blijkt echter dat dit geen rol speelt in de bodemvruchtbaarheid. Er zijn wel interacties tussen nutriënten, maar als de verschillende elementen al voldoende aanwezig zijn in de bodem, heeft het extra toedienen ervan geen effect op de opbrengst. Vergelijk het maar met extra vitaminen slikken als mens, terwijl je al voldoende binnenkrijgt door wat je dagelijks eet en drinkt. Te veel bemesten leidt enkel tot extra kosten, zonder meerwaarde.

‘Het is een zoektocht, maar het gaat ons lukken’

Duurzaamheid. Iedereen heeft er de mond vol van. Uiteindelijk gaat het erom dat je zelf iets doet. Dus meldde bloembollenkwekerij en bloemenbroeierij Boon & Breg uit Andijk zich aan als proefbedrijf voor het project De Groene Tulp. ‘Door mee te doen, kunnen we ook invloed uitoefenen’, vindt mede-eigenaar Maarten Breg.

Tekst: **Monique Ooms** Fotografie: **René Faas**

Boon & Breg- derde generatie in de tulpen

De neven Jonn Boon en Maarten Breg zijn de 3e generatie in tulpenkwekerij en -broeierij Boon & Breg uit Andijk. Zij telen 100 hectare tulpen in de Flevopolder, daarbij gaat het om zo’n 25 soorten. In de kas broeien zij zo’n 50 tot 60 miljoen tulpenstelen. De bollen die zij in de kas gebruiken, komen grotendeels uit hun eigen kwekerij. Afnemers zijn de discount supermarktketens in Europa. Naast de kwekerij en broeierij in Nederland, houdt Boon & Breg zich ook bezig met export. In China en Chili werken zij samen met partners om tulpenbloemen op de markt te brengen. Boon & Breg heeft ongeveer vijftien vaste medewerkers in dienst. In het hoogseizoen, als de tulpen naar de supermarkten gaan, komen daar nog eens zo’n zestig tijdelijke medewerkers bij.





“Het project is geslaagd als we van alle chemie af zijn zonder al te veel concessies te hoeven aan de opbrengst.”

“Het milieu begint bij jezelf, maar alleen bereik je niet zo veel”, valt Maarten Breg van Boon & Breg met de deur in huis. “Feit is wel dat er kritiek vanuit de samenleving klinkt op het bollenvak. Daar moeten we iets mee. Bovendien vinden we het zelf ook belangrijk om duurzamer te werken. We gebruiken al veel minder chemie, maar sommige middelen die we gebruiken, vind je over een paar jaar nog terug in de bodem. Dat moet je niet willen. Dus het moet anders.” Tulpen kweken en broeien zonder chemie: dat is de stip aan de horizon. Op de vraag of dat mogelijk is, antwoordt Breg: “Natuurlijk. De natuur groeit en bloeit ook zonder de hulp van chemie. Alleen met het huidige biologische pakket is het voor een agrariër nog niet haalbaar om renderend te telen. Hoe we dat moeten aanpakken, is nog een zoektocht, maar het gaat ons lukken.”

Positief resultaat

Boon & Breg is een van de proefbedrijven die meedraait in het project De Groene Tulp en de Pilot Tulp en bijgoed. “Toen we hoorden dat ze proefbedrijven zochten, hebben we ons aangemeld.” Er is in het afgelopen jaar onder andere een proef gedaan met ontsmettingsmiddelen op het bedrijf in Andijk. “Voordat de bollen in het najaar de grond in gaan, worden ze behandeld met een middel om ze gezond te houden en de kans op virussen en ziektes te verkleinen. In deze proef werd het chemische ontsmettingsmiddel dat we daar normaal voor gebruiken, vervangen door een biologisch middel. De eerste resultaten ogen positief. We moeten minimaal nog een seizoen testen om het goed te kunnen beoordelen. In het bollenvak zeggen we: één jaar is geen jaar. Je werkt met een natuurproduct en daarbij spelen zo veel factoren een rol, dat je meer tijd nodig hebt om te kunnen beoordelen of iets werkt.”

Een andere proef die op het bedrijf in Andijk werd gedaan betreft de inzet van biologische middelen om ‘vuur’ te bestrijden. Vuur is een schimmel die snel om zich heen kan grijpen in een gewas en veel schade kan aanrichten. Dat kan leiden tot een grote verliespost voor de kweker. “We hebben kleine veldjes aangelegd en geëxperimenteerd met chemie en biologie om de verschillen te kunnen zien. Ook hierbij waren we enthousiast over de eerste resultaten. Volgend jaar gaan we ermee verder om te zien hoe het dan uitpakt. Ook hierbij geldt: pas na meerdere jaren kun je echt zien wat de effecten zijn.” Het komende jaar staan er ook nog andere proeven op de rol. “Bij elke proef delen onze ervaringen met de onderzoekers, geven we aan wat de knelpunten zijn, wat er goed gaat en wat er beter kan. Zij gebruiken deze input om vervolgstappen te zetten in het project.”

Breder perspectief

Breg vindt het ‘een goede zaak’ dat Boon & Breg meedraait in De Groene Tulp. “Door

“In het bollenvak zeggen we: één jaar is geen jaar.”

mee te doen, hebben we het gevoel zelf ook invloed te kunnen uitoefenen op de ontwikkelingen rond verduurzaming. Je zit dicht bij het vuur en ziet, nog voordat de hele markt er kennis van neemt, wat de resultaten zijn. Bovendien wordt je netwerk groter. Via dit project maken we kennis met andere kwekers en broeiers, maar ook met onderzoekers en adviseurs. Dat is interessant en het verbreedt je perspectief, je krijgt een wat bredere kijk op het vak en de wereld. Je hoort ook eens een ander geluid. Dat is overal goed voor.”

Van nature is Breg een positief ingesteld mens. Dat neemt niet weg dat hij zich bewust is van de uitdagingen waarmee het bollenvak wordt geconfronteerd. “We zitten in een lastige spagaat. Aan de ene kant willen we duurzamer werken, aan de andere kant worden er hoge kwaliteitseisen gesteld aan ons product. En dan moet je er ook nog eens een goed belegde boterham mee kunnen verdienen. Hoe ga je daarmee om? Zoals ik het zie, volgen we twee sporen. Vandaag proberen we, met de middelen die ons nu ter beschikking staan, een goede boterham te verdienen. Ondertussen zetten we in op de switch die nodig is voor de langere termijn. In het begin lopen die sporen naast elkaar, maar op termijn zullen ze steeds verder van elkaar afbuigen, en neemt de nieuwe, duurzame werkwijze het over.”

Vertrouwen

Dat is spannend, zo erkent hij, maar: “Ik heb, ondanks alles veel vertrouwen in de toekomst. Bovendien is het heel helder voor welke opdracht we staan. De samenleving vraagt van ons dat we duurzaam werken en daar zullen we aan moeten voldoen. Klant is nog altijd koning.” Hij ziet om zich heen ook wel ondernemers die zich tegen de verduurzaming verzetten. “Je kunt je tegen verduurzaming verzetten, maar als de grote meerderheid dat wil, kun je maar beter tijdig aanpassen en niet wachten tot het laatste moment. Wie niet meegaat, mist de trein.” Belangrijk ingrediënt om het eindstation te halen, is tijd, vindt Breg. “Bij ingewikkelde processen als deze zet je soms drie stappen vooruit en twee achteruit. Dat laat zich niet afdwingen. Belangrijk is dan ook dat die tijd ons is gegund.”

Breg ziet bovendien ook nog genoeg kansen in de markt. “Kijk eens naar een land als China, waar 1,5 miljard mensen wonen. Als die allemaal een paar stelen tulpen kopen, gaat het goed

met de business. Daar ligt een enorme markt. We brengen zo'n ongelooflijk mooi product op de markt, daar zijn echt nog heel wat kopers enthousiast voor te maken.” Ondertussen moet het vak ook zijn best doen om de omgeving te informeren over zijn werkwijze. “Mensen hebben vaak een negatief beeld van de bollenteelt omdat ze niet volledig geïnformeerd zijn. Dat kan ook niet, als wij ze niet het juiste verhaal vertellen. Daar kunnen wij als bollenvak nog wel wat stappen in zetten. Met name voor mensen die niet op het platteland wonen, kan het lastig zijn om een beeld te krijgen van ons vak.”

Geen concessies

Op het moment van het interview klopt het tulpenseizoen net op de deur. “Vorig jaar hadden we al veel van onze tulpen voorverkocht aan supermarkten. Dit jaar zijn kopers wat terughoudender, iedereen wacht af wat de consument gaat doen nu hij minder te besteden heeft. Het wordt dus een spannend seizoen.” Grote investeringen staan er voor de komende tijd dan ook niet op de rol. “Dat is dit jaar lastig. We houden de hand op de knip en kijken het allemaal even aan.” Ondertussen gaan de ontwikkelingen rond De Groene Tulp gewoon door. “Wanneer het project geslaagd is? Als we van alle chemie af zijn zonder al te veel concessies te hoeven aan de opbrengst en de kwaliteit. Ondernemerschap gaat uiteindelijk ook om rendement. En we moeten interessant blijven voor de klant. Werk aan de winkel dus.” 🌱



*“Hoe kan de duurzame
en/of biologische teelt
grootschalig gecontinueerd
worden en uitbreiden naar
reguliere bedrijven met een
duurzame visie?”*

— Kennisdeling en integreren van biologische teelt om sectoraal duurzaam en biologisch bloembollen te waarborgen en significant te laten groeien.



Het toepassen van gewasbeschermingsmiddelen is voor veel ondernemers een gevoel van grip hebben op hun teelt. Afgelopen jaren ontdekte Peter Zonneveld van M.C. Zonneveld BV uit Julianadorp dat afwachten soms beter is. “Als je bollen en bodem vitaal zijn, dan kom je een heel eind.” Samen met de andere leden van NLG Holland werkt Zonneveld aan verduurzaming van de bollenteelt, op innovatieve én ambachtelijke wijze.

Tekst: **Jeannet Pennings** Fotografie: **René Faas**

‘Afwachten
is soms
beter’



“Dankzij schuimen hebben we het gebruik van onze dompelmiddelen met 50 procent gereduceerd.”



“Met onze zonnepanelen hebben we inmiddels jaarrond een energieneutrale bedrijfsvoering.”

Met de huidige energieprijzen zijn ze bij M.C. Zonneveld BV (zie kader) maar al te blij dat ze acht jaar geleden de eerste zonnepanelen op het dak hebben gelegd. “Door de hoge gasprijzen is zonne-energie een hot item geworden. Of beter gezegd: een noodzakelijk kwaad”, vertelt mede-eigenaar Peter Zonneveld. “Wij hebben onze zonnepanelen in drie fasen geïnstalleerd en hebben daarmee inmiddels jaarrond een energieneutrale bedrijfsvoering. In de maand mei hebben we weinig bollen in de schuur staan en is het energieverbruik een stuk lager. Wij zijn in de gelukkige positie dat we kunnen terugleveren aan het net.”

Win-winsituatie

Voor het drogen van de bollen in de zomer beschikt Zonneveld over een zogenaamd zonnedak. Meestal wordt hiervoor zwarte folie op het dak gelegd, waardoor de droge lucht die er langs getrokken wordt, opwarmt. Die warme lucht wordt gebruikt om de bollen in de cellen te drogen. “Wij hebben die folie vervangen door zonnepanelen”, vertelt Zonneveld. “Dat is nog relatief nieuw. Er zit ongeveer 80 centimeter ruimte tussen het dak en de panelen en daar wordt de lucht doorheen getrokken. We voorkomen zo dat de lucht te warm wordt. Bovendien ontstaat er een win-win: elektriciteit van de zonnepanelen én warme lucht om te drogen.”

Een volgende stap volgens Zonneveld is om de bollen na de oogst terug op het land te brengen en door de wind te laten drogen. “Dat is arbeidsintensief en voor de kwaliteit niet optimaal, maar met de huidige energieprijzen wordt het wel steeds interessanter.” Ondertussen wordt het droogproces binnen zo efficiënt mogelijk ingericht. Slimme klimaatcomputers meten de binnen- en buitenlucht en bepalen waar het beste droge lucht vandaan gehaald kan worden. Door minder verse lucht aan te voeren, is het energieverbruik relatief

laag. Ook draaien ’s nachts de ventilatoren minder hard om overdag zo veel mogelijk stroom rechtstreeks van de eigen panelen te gebruiken. Tot slot benadrukt Zonneveld dat er binnen geen gas of diesel wordt gebruikt. “Alle heftrucks rijden elektrisch.”

Kennisuitwisseling

De intrinsieke motivatie om te zoeken naar de meest duurzame oplossing beperkt zich niet alleen tot het energievraagstuk. Ook op het veld worden verschillende stappen gezet om de teelt te verduurzamen. Hiervoor werd tien jaar geleden de samenwerking gevonden binnen NLG Holland, een coöperatie van duurzame bloembollenkwekers uit Noord-Holland. “Iedere teler weet wat er op zijn of haar land gebeurt, maar die kennis blijft vaak hangen. Binnen NLG Holland delen we veel met elkaar. Iedere teler heeft wel iets waar de ander van kan leren. Ook zitten er teeltadviseurs aan tafel die nieuwe kennis inbrengen. Soms is dat aanleiding om proeven uit te zetten. Als individuele teler zou je dat waarschijnlijk nooit doen.”

Het doel van NLG Holland is duidelijk: de



overheid en regelgeving een stap voor blijven. De telers werken aan een toekomstbestendige teelt met voldoende rendement en minder gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Eén van de deelnemers is overgestapt naar een biologische teelt. “Dat is voor ons niet haalbaar”, benadrukt Zonneveld. “Lang niet alle gewassen en soorten lenen zich daar voor. Wel zijn er gewassen die met veel minder gewasbeschermingsmiddelen toe kunnen, dus daar kunnen we van profiteren. Bovendien kunnen we enorm veel leren van de biologische teelt.”

Halvering dospelmiddelen

Eén van de resultaten na tien jaar samenwerking binnen NLG Holland is een forse reductie van het gebruik van dospelmiddelen. Bloembollen worden voor het planten ontsmet. Voorheen gebeurde dat door middel van schuimen en dospel in een dospelbad. Zonneveld maakt nu ook gebruik van schuimen. “Daarmee kunnen we veel meer maatwerk toepassen. Hierdoor hebben we het gebruik van onze dospelmiddelen met 50 procent gereduceerd.” Ook gewasbeschermingsmiddelen op het veld toepassen wordt steeds meer maatwerk, verwacht Zonneveld. “De ontwikkeling van spuittechnieken gaat steeds verder. Straks kun je per bed een andere dosering toepassen.”

Hoewel hij zich ervan bewust is dat het met minder moet en kan, hoopt de ondernemer dat er in de toekomst voldoende middelen beschikbaar blijven. “Niet om preventief in te zetten, maar om in te grijpen waar en wanneer nodig. Met name virusverspreiding door luizen is ongrijpbaar voor ons. Een duurzame aanpak vergt nog een lange weg. Daar komt bij dat er een enorm spanningsveld is. Het buitenland hanteert een nultolerantie op quarantaineorganismen. We staan als Nederland hoog aangeschreven als het gaat om kwaliteit. Kunnen we dat blijven garanderen? De overschakeling naar andere teeltmethoden met minder middelen betekent ook dat er steeds weer nieuwe ziekten en plagen opduiken. Voor dat je daar een oplossing voor hebt, ben je jaren verder.”

Durven vertrouwen

Zonneveld merkt dat de overstap naar duurzamere teeltmethoden al lang niet meer is voorbehouden aan de voorlopers. Tachtig procent van de telers is hier mee bezig, schat hij. De grote uitdaging is om los te laten wat je gewend bent. “Zodra

we iets doen, hebben we het gevoel dat we grip hebben. Gewasbeschermingsmiddelen (preventief) toepassen geeft een gevoel van zekerheid. Zeker met een reizende bollenkraam, waarbij je niet altijd weet hoe het met de bodem gesteld is. Toch is afwachten soms een betere optie. Vaak blijkt dat het met minder kan. Als je bollen en bodem vitaal zijn, kom je een heel eind. Dat weet iedere kweker, maar durven we er ook op te vertrouwen?”

Het betekent wel meer investeren aan de voorkant. Zonneveld doet dat op verschillende manieren. Eén daarvan is een goede vruchtwisseling. Daarvoor wordt samengewerkt met een koolteler. “Kool is een goede voorvrucht voor onze tulpen. Het zorgt ervoor dat er veel organische stof in de bodem achterblijft.” Ook wordt stevig ingezet op het gebruik van groenbemesters, die zorgen voor een hoge biodiversiteit. “Zodra onze voorjaarsgewassen uit de grond zijn, zaaien we een voedselakker in. Daar kunnen vogeltjes en andere dieren de hele winter van eten. Je staat ervan versteld wat er gebeurt op je land. Daar word je heel blij van.”

Geen handleiding

Met onderzoeksprojecten als De Groene Tulp, waar NLG Holland participeert in de adviescommissie, en Fieldlab Bol hoopt Zonneveld in te toekomst nog veel stappen vooruit te zetten. “Onze volgende generatie, speelt daarin een belangrijke rol. Jonge ondernemers kijken naar de dag van morgen, pakken nieuwe technologieën makkelijker op en zorgen zo voor een versnelling in de weg naar een duurzame teelt. Er is geen handleiding voor. Alles hangt af van wat je teelt en de bodemgesteldheid. Elke ondernemer zal zelf moeten ontdekken wat in zijn situatie werkt. Iedereen doet dat op zijn eigen tempo.”

“De biologische sector moet de gangbare sector versneld laten vergroenen.”

M.C. Zonneveld BV in het kort

In het Noord-Hollandse Julianadorp ligt het familiebedrijf M.C. Zonneveld BV. Peter Zonneveld runt het bedrijf samen met zijn broer Kees en schoonzus Mariëtte. Inmiddels staat ook een nieuwe generatie te popelen om mee te draaien en uiteindelijk het stokje over te nemen. Jon, de zoon van Peter, is recent toegetreden tot het bedrijf. Lelies vormen het hoofdgewas in de kraam van M.C. Zonneveld. Er wordt zo'n 60 hectare van geteeld, veelal in Limburg en Brabant. Het uitgangsmateriaal van de lelies staat in en om het bedrijf in Julianadorp. Verder wordt er zo'n 40 hectare voorjaarsbloeiërs geteeld. Het gaat om hyacinten, tulpen, narcissen en krokussen. De keuzes die de ondernemers maken qua assortiment worden steeds meer bepaald door de gezondheid van de teelt. Soorten die lastig te telen zijn vallen eerder af. Er wordt vooral gekeken naar virusvrije soorten, maar het kost tijd om deze te ontwikkelen. 🌱

De biologische sector kan zeker handvatten of een podium bieden om de gangbare sector versneld te laten vergroenen, maar in de basis ligt de opgave bij de gangbare sector zelf om deze stap te zetten. **HARRY NEDERPELT** — De biologische sector heeft zeker mogelijkheden om de gangbare sector te laten vergroenen. Hierbij kunnen we samen optrekken. **ROB BALK** — Oneens. De gangbare sector moet zelf de passie tot verandering vinden. Van bovenaf opleggen is geen methode. Men gaat dan te afhankelijk worden van subsidies. **BART WITTE** — In de biologische sector worden natuurlijke middelen gespoten die even toxisch kunnen zijn als chemische middelen. Biologische middelen hebben lang niet het effect van chemische middelen. Er zijn al duizenden biomiddelen uitvoerig onderzocht. Er blijven slechts een handjevol over die in de teelt worden toegelaten. Daarom zie ik de biologische sector de gangbare sector niet versneld doen vergroenen. Geïntegreerde teelt heeft de toekomst. **JACCO MATERS** — De biologische sector brengt belangrijke inzichten die de versnelling op vergroening kan ondersteunen. Dit, gecombineerd met de inzichten vanuit (nieuwe) duurzame oplossingen in de gangbare teelt, kunnen het primaire doel 'reductie van milieubelasting' versnellen naar een verantwoorde bollenteelt. **MITCH SCHOORL** — Royal De Ree Holland exporteerde al meer dan 30 jaar biologische bloembollen en het is helaas nog steeds een niche product. Probleem is de prijs-prestatieverhouding is zoek ten opzichte van de gangbare teelt. Echter het is wel de Formule 1 van ons vak waar nieuwe technieken worden uitgetoetst en dat is een hele goede zaak. Deze kennis gebruiken om de 99,5% van de (gangbare) teelt daarmee te verduurzamen is een goede zaak en zal hoogstwaarschijnlijk een veel hogere totale milieuwinst opleveren. **JØRGEN DE REE**

De tulp en de beleving

Het woord beleving kennen we allemaal wel. Het is een ongevoelbaar complex samenvoeging tussen onze zintuigen zoals zien, ruiken, horen en voelen, gekoppeld aan een emotie en dat allemaal getrechterd in een subjectieve, bewuste ervaring. Inderdaad, die laatste zin moet je wel drie keer lezen.

We kennen allemaal wel het gevoel van de kop koffie of thee in de morgen, de geur, warmte, stilte om ons heen, zonsopgang en de “aan” knop voor onze hersenen. Als je deze zin leest voel je wel wat beleving is. Elk woord wordt vertaald naar een gevoel, de beleving.

Zo heeft ieder product een unieke beleving. Mercedes, Dacia, John Deere, New Holland, het roept gelijk een gevoel op. Moet je eens voorstellen dat de koffie geen geur meer heeft, een haring naar toffee smaakt, of een banaan recht en vierkant aangeboden wordt. Dan wordt alles toch anders.

Succesvolle producten hebben allemaal een unieke ervaring en als ze goed verkopen willen we er nog meer van afzetten. We innoveren er lustig op los, verlagen de kostprijs om een nog groter publiek te bereiken en dan opeens gebeurt het. Tomaten verkopen niet meer omdat de smaak vergeten is. De consument wil geen Fresia's meer, omdat de geur eruit gekruist is, Blokker gaat bijna kopje onder, omdat het niet meer de winkel van iedereen is. U begrijpt het al, de beleving was weg en het product implodeert.

Schaalgrootte, professionalisering, supermarkten en kostprijs lijkt hetgeen te zijn wat de tulpen branche het meeste bezighoudt en dat is natuurlijk een eerste vereiste. Henri Ford gaf aan dat een product pas goed is als de mensen die het maken het ook kunnen kopen, maar stel je nu eens voor dat we deze drijfveren koppelen aan het echt weten van de beleving van ons product bij het grote publiek. Dan ontstaat de kennis om indrukwekkende waarde verhogende beleving toe te voegen of het in ieder geval niet te vergeten.

De ultieme beleving is volgens psycholoog siksenthikalyi (zo heet hij echt!) dat men zich vergeet en besef verliest van tijd en plaats. Die toestand schijnt goud waard te zijn op het moment van aankoop van een product met deze kenmerken. Ik ga eerst een bos tulpen halen! **Hans Kleijwegt**

