

Extern adviseur houdt akkerbouwers spiegel voor en ondersteunt hen bij maken van keuzes

'Teeltkennis heb je nooit genoeg'

ANKO POSTMA

De markt voor betaalde teeltbegeleiding groeit. Niet alleen het aantal klanten neemt toe, ook het aanbod van adviesproducten stijgt. De hedendaagse boer is bereid om te betalen voor een objectieve blik van buiten, weerwoord en gericht advies. 'Kennis heb je nooit genoeg', zegt akkerbouwer Rik Buiters uit Odoorn.

ACHTERGROND

Een extern adviseur houdt je scherp en vult je aan, als dat nodig is. Hij helpt je om het maximale rendement uit de teelt te halen.' Akkerbouwer Rik Buiters uit Odoorn heeft zijn antwoord snel klaar op de vraag waarom hij een extern adviseur heeft ingeschakeld.

Al een jaar of vijf ondersteunt Albert Wolfs van HLB in Wijster Buiters en zijn vader bij de teelt van zetmeel-, vlokken-, en consumptie-aardappelen. Het areaal van de Buiters is de laatste jaren flink gegroeid en ze werken veel met huurgrond. De advisering door Wolfs spitst zich toe op rassenkeuze, bemesting en aaltjesbeheersing.

'We maken altijd eerst zelf een voorstel voor de invulling van het bouwplan. Albert voegt daar de bemestingsuitslagen en zijn aaltjes- en teeltkennis aan toe en dan kijken we samen of het past', vertelt de akkerbouwer. 'We vullen elkaar goed aan. Albert kijkt vooral teelttechnisch en ik kijk ook naar de kosten. Het moet wel wat opleveren.'

GROEI

Er zit flinke groei in de betaalde teeltbegeleiding. 'We draaien onwijs goed', zegt Paul Hooijman, teamleider Noordwest bij Delphy (voorheen DLV Plant). HLB meldt 10 procent groei per jaar in de individuele teeltbegeleiding en ook Jacob

Struik van TTW in Oude-Tonghe mag niet klagen. 'Er is veel vraag naar onderbouwde onafhankelijke teeltkennis. Ik zou elke dag wel in een nieuw gewas kunnen beginnen.'

Waar Delphy en HLB in hoofdzaak bedrijfsbrede ondersteuning bieden, focust TTW vooral op kennisintensieve begeleiding van hoogrenderende teelten als witlof, pootgoed en bloembollen. Bij TTW draait alles om meten, rekenen en vergelijken. Een TTW-teler krijgt zijn begeleiding niet voor niets. 'We zijn niet goedkoop', zegt Struik. 'Maar beter duur dan niet te koop. Onze aanpak brengt je dichterbij de maximale opbrengst.'

'Het zijn volbloed plantentelers of ze willen dat juist zijn'

Een TTW-teler moet een flinke inspanning verrichten om alle benodigde teeltgegevens aan te leveren. Henk Geerligts uit Anna Paulowna werkt nu vier jaar met TTW in zijn pootgoedteelt en heeft dat er graag voor over. 'Als je gedetailleerd advies wilt, moet je gedetailleerde gegevens aanleveren. De uren die ik in de TTW-begeleiding steek, zijn de best renderende', vindt hij.

'De kosten zijn meestal alleen in



Bij teeltbegeleiding gaat het vaak om gewasbescherming, bouwplan, bemesting en bedrijfsstrategie. Foto's: Anko Postma

het begin onderwerp van gesprek', constateert Hooijman. Hij ziet dat het bij de teeltbegeleiding vaak gaat om langdurige relaties en dat de gespreksonderwerpen in de loop van de tijd veranderen.

'Als je alleen advies verkoopt en geen spullen, kom je meer naast de boer te staan. Je leert de klant en zijn bedrijf beter kennen en na verloop van tijd praat je niet alleen meer over gewasbescherming en bemesting, maar ook over investeringen en bedrijfsvername. Tenminste als de klant dat wil. Je kunt je breed inleven en zijn keuzes ondersteunen.'

PEERSONLIJKE RELATIE

Dat de persoonlijke relatie met de adviseur belangrijk is, onderschrijft Peter Holster uit Marknesse. Zijn vader en hij hebben Hooijman al jaren als teeltbegeleider. Holster zit in de overgang van consumptie-teelt naar pootgoed en moet naar eigen zeggen nog veel dingen leren.

'Paul is in dat proces een belangrijk adviseur. Hij kent mij en ons bedrijf al lang. Ook als hij ergens anders zou werken, zou ik hem als adviseur willen.'

ANDERMANS MENING

Wat typeert de boer die gebruikmaakt van betaalde teeltbegeleiding? Bedrijfsomvang lijkt geen rol te spelen. Wel noemen de adviseurs dat het boeren zijn die openstaan voor andermans mening. 'Ze sparen graag met anderen', merkt Wolfs.

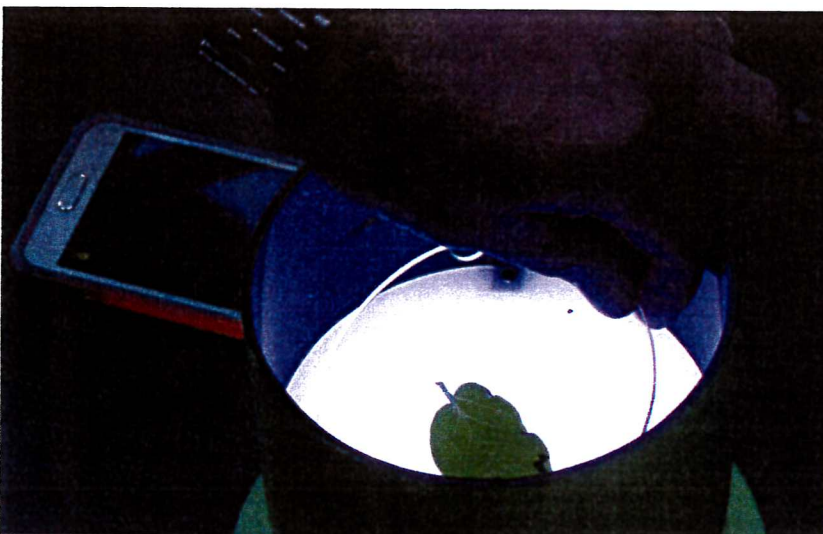
Ook afstand kunnen nemen van het eigen bedrijf speelt mee. 'Het zijn volbloed plantentelers of juist mensen die dat willen zijn', stelt Struik. 'Wij vinden het vooral belangrijk dat ze iets concreets willen verbeteren in de teelt.'

Hooijman ziet nog een ander belangrijk kenmerk. 'Jonge ondernemers laten je makkelijker meekijken achter de schermen en zijn meer bezig met cijfers.'

De aanbieders van teeltbegeleiding zien de toekomst zonnig in. Bedrijven worden groter en zaken als gewasbescherming en bemesting worden met het jaar complexer. De boer wordt meer een manager die zijn aandacht moet verdelen en zijn risico's wil spreiden. Hij kan niet alles zelf bijhouden.

Dat is ook een belangrijk argument voor Peter Ruiters uit Bid-dinghuizen. Hij kwam in 1995 via bedrijfsverplaatsing naar Flevoland. De grondsoort veranderde van zand naar klei en van meststierenhouder werd hij akkerbouwer. De bedrijfsoppervlakte steeg met 50 procent.

Vanaf de eerste dag schakelde Ruiters Jan Salomons van (toen nog) de Landbouwvoorlichting in en 21 jaar later komt deze adviseur nog steeds op zijn bedrijf. 'Ik kan prima eigen keuzes maken', stelt de akkerbouwer, 'maar ik vind het plezierig om bij sommige dingen ondersteuning te krijgen.'



Leafspot van HLB gebruikt een minifotostudio waarbij een smartphone een ziek blad fotografeert.

Precisielandbouw en prestaties van pootgoed

Niet alleen de klantenkring van teeltbegeleiders groeit, ook hun aandachtsgebieden veranderen. 'We krijgen klanten die ons een drone- of sensorkaartje laten zien, voordat we het land ingaan', schetst Paul Hooijman van Delphy de nabije toekomst.

Ook Albert Wolfs van het HLB en Jacob Struik van TTW zien digitalisering belangrijker worden. 'De moderne techniek helpt om sneller te meten en diagnoses te stellen', zegt Wolfs. HLB ontwikkelde Leafspot, een diagnostiechniek van plantenziekten in het veld.

TTW is met haar teeltbegeleiding eigenlijk al dertig jaar bezig met big data, stelt Struik. Hij waarschuwt overigens voor te hooggespannen verwachtingen. 'Je kunt pas aan precisielandbouw doen, als je precisie teelt beheerst.'

De prestaties van pootgoed staan de laatste tijd sterk in de belangstelling.

Adviesorganisaties hebben dit onderwerp al langer op de agenda staan. HLB ontwikkelde de pootgoedscan voor TBM-pootgoed. De teler krijgt daarbij advies over de noodzaak van een knol- en/of grondbehandeling tegen ziekten en over de optimale pootafstand.

Ook TTW coacht telers bij de optimale inzet van hun pootgoed. 'Maar al te vaak wordt pootgoed ongezien en koud uit de bewaring in de grond gestopt', constateert Struik. 'Wij stimuleren telers om hun partij op tijd te inspecteren. Elke partij vraagt zijn eigen behandeling en niet elke partij past op elk perceel.'

TWW stelt de vitaliteit van de knollen vast. Als die tegenvalt, is er vaak toch nog wel wat mee te beginnen volgens Struik. 'Een slechte partij kan, mits netjes voorbehandeld en op een warm moment aan de grond toevertrouwd, toch goede prestaties leveren.'