



fruitteelt

“Samen zoeken naar het beste antwoord voor de vragen van de toekomst”

Frank, John en Jackie

Partners in fruit

KUSTERS EN VAN IPEREN OVER HUN SAMENWERKING

Interview met: **John Kusters** (P.G. Kusters land- en tuinbouwbenodigdheden B.V.), **Frank Eerland** en **Marcel Tazelaar** (Van Iperen)

“Wat ons vooral met elkaar verbindt, is die fruitboom die de grond in gaat. Die moet goed groeien en daar willen we zoveel mogelijk fruit van topkwaliteit van plukken.” John Kusters van P.G. Kusters land- en tuinbouwbenodigdheden B.V. en Frank Eerland en Marcel Tazelaar van Van Iperen praten over hun jarenlange samenwerking.

“Het mooie is dat we geen reserves hebben ten opzichte van elkaar. Er wordt niets

achtergehouden en als het nodig is, zijn we ook kritisch op elkaar.” Als het om de fruitteelt gaat, bedienen beide bedrijven een groot deel van de Nederlandse fruitteelt. Kusters is voornamelijk actief in het midden van Nederland, Van Iperen meer in het zuidwesten. John: “Naast het feit dat wij meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen afnemen bij Van Iperen, delen we heel veel kennis en ervaring met elkaar. En daar worden we allebei beter van. Regelmatig leggen we elkaar een casus voor en gaan we op bedrijfsbezoek. Ook doen we proeven en vergelijken dan de resultaten met elkaar.” Voor de dagelijkse uitwisseling is er een Whatsappgroep, waar de adviseurs veel gebruik van maken.

FRUITBERICHTEN

John: “Voorheen namen wij wel producten af bij Van Iperen, maar verder deden we nauwelijks iets gezamenlijks. Wel schreven we de fruitberichten samen met nog andere bedrijven en verstuurdde deze apart van elkaar naar onze klanten. Tot het moment dat ik een keer bij een klant was. Tijdens ons gesprek kwam er een fax binnen met het fruitbericht van een ander bedrijf, waarop die klant zei: ‘O, dan komt die van jullie er zo achteraan.’ Toen ik dat hoorde heb ik contact gezocht met Van Iperen en is een verdergaande samenwerking op gang gekomen.” Een van de belangrijkste uitdagingen van de fruitteler anno nu is de vraag wat je aan gaat planten. ▶



John

LAND- EN TUINBOUW- BENODIGDHEDEN

P.G. Kusters land- en tuinbouwbenodigdheden BV is een echt familiebedrijf. “Vader en moeder Kusters zijn hier begonnen met een fruitteeltbedrijf. In de loop van de jaren kwam er een depot van Philips-Duphar. Sindsdien is mijn vader zich meer en meer gaan richten op de levering van gewasbeschermingsmiddelen.” De huidige handelonderneming, welke John Kusters samen met zijn zus Silvia de Vree-Kusters leidt, richt zich naast de fruitteelt op de champignonteelt, groensector, veehouderij en akkerbouw. Het fruitteeltbedrijf staat inmiddels helemaal los van de handels BV, maar is nog wel eigendom van John Kusters. “Wij kennen de sector vanuit de praktijk. Voorheen hebben we zelf ook gesorteerd en gekoeld. We weten dus perfect met welke vraagstukken onze klanten zitten.”

Eigenlijk moet je nu al weten wat de consument over zeven jaar wil eten. Die vraag leggen fruit-telers regelmatig voor aan de adviseurs. Marcel: “Natuurlijk kan niemand in de toekomst kijken, maar samen zoek je naar het beste antwoord. En de keuze is bijna nooit hetzelfde. Elk bedrijf is anders. De keuze van een ras hangt onder andere af van de huidige teeltsituatie en bedrijfs-grootte, maar soms bijvoorbeeld ook van de afzetpartij waarbij je als teler bent aangesloten”

VERSCHILLENDE TELERS

Frank: “Dat bedrijven anders zijn, heeft alles te maken met de teler: wat voor persoon is hij, welke ambitie heeft hij, is kostprijs vooral zijn drijfveer of is hij gericht op mogelijke toegevoegde waarde? Houdt hij zich voornamelijk bezig met de teelt en laat hij het sorteren en opslaan aan anderen over of doet hij dat juist liever zelf? Allemaal vragen die bepalend zijn voor het advies dat je een teler geeft. Vaak wordt de sector over één kam geschoren, maar dat is dus onterecht. Samen met die individuele teler zoek je naar mogelijkheden om zijn bedrijf te optimaliseren en toekomstbestendig te houden.”

Dat er verschil is tussen de gebieden waar de bedrijven werkzaam zijn, wordt door iedereen beaamd, maar tegelijkertijd ook gerelativeerd. Marcel: “Zeeuwen zijn over het algemeen wat conservatiever”. Frank: “Ik denk ook dat je in het zuidwesten misschien meer mensen hebt die echt teler zijn en opslag en handel liever aan anderen overlaten. Dat kan een verschil zijn met telers in het midden van het land.” John: “Vaak wordt er gezegd: ‘het gebeurt in Midden-Nederland’, maar dat is zeker niet terecht. Elk gebied is anders en elke teler is verschillend.”

PARTNER

“Helaas beschouwt de overheid ons nog steeds als leveranciers van gewasbeschermingsmiddelen,” zegt John.



Frans, Andries, Jackie, Martin

“Alsof wij erop uit zijn om maar zoveel mogelijk middelen te verkopen en onze klanten te adviseren om meer te spuiten. De voucher van € 1.500,00 die telers van de overheid krijgen als stimulering om meer op groene middelen in te zetten, mogen zij daarom niet via ons besteden. Dat is heel raar. Juist als het gaat over die transitie zijn wij misschien wel de belangrijkste partner van een teler. Wij lopen namelijk voorop in de omschakeling naar groene gewasbescherming, het telen van weerbare gewassen en het inzetten van biologische bestrijders.”

Marcel: “Fruittelers zien, als het om de regelgeving gaat, vaak door de bomen het bos niet meer. Van ons verwachten ze dat we hen bij deze complexe materie begeleiden. En dat doen we ook. We proberen de natuur zoveel mogelijk zelf de problemen op te laten lossen. Denk hierbij aan het werken met schadedrempels in plaats van zomaar direct te spuiten. Maar ook het gebruik maken van de al aanwezige natuurlijke vijanden in een perceel om plagen onder controle te houden. Wij zijn echt geen bedrijven die alleen maar dozen met gewasbeschermingsmiddelen naar de telers schuiven. Wij gaan ook voor het behoud van de fruitteelt in Nederland door tijdig in te spelen op uitdagingen die op ons af komen, zoals een afnemend middelenpakket en veranderende klimaatomstandigheden. En daar past het beeld dat de overheid van ons heeft totaal niet bij.”

De schaalvergroting is ook niet aan de fruitteelt voorbij gegaan. Volgens de adviseurs van beide bedrijven is een omvang van minder dan tien hectare op den duur niet levensvatbaar meer. John: “Bedrijven moeten kiezen; wil ik groeien om aantrekkelijk genoeg te blijven voor handelaren of wil ik er andere dingen bij doen. Een beetje ras van dit

en een beetje ras van dat is niet interessant meer voor een fruithandelaar. Die is op zoek naar volume, bij voorkeur bij één en dezelfde teler.”

KENNIS VAN MIDDELEN

Het aantal middelen neemt drastisch af en wat er nog over is, heeft een hele smalle werking. Veel middelen werken tegen een enkel plaaginsect en dan vaak ook nog in maar één groeistadium van dat insect. Dat maakt gewasbescherming heel ingewikkeld. Spuitschema's zijn er dan ook voornamelijk op gericht om natuurlijke vijanden te sparen. Frank: “Het is belangrijk om het natuurlijke evenwicht zoveel mogelijk in stand te houden. Daarvoor is veel actuele kennis nodig.”

Meerdere keren per jaar komen ze als adviseurs bij elkaar om ervaringen uit te wisselen. Ook voor fabrikanten is de samenwerking tussen beide bedrijven aantrekkelijk. John: “Vanwege het aantal adviseurs dat gezamenlijk bij beide bedrijven werkzaam is, zijn de fabrikanten graag bereid bij ons langs te komen. Daardoor blijven we goed op de hoogte van alle ontwikkelingen op het gebied van nieuwe middelen.”

“Wij bereiden telers erop voor dat chemische middelen steeds meer verdwijnen. De meeste telers kiezen voor een geïntegreerde aanpak, waarbij veel meer gebruik wordt gemaakt van de natuur en chemie alleen wordt ingezet wanneer het niet anders kan. Fruit vraagt om een intensieve begeleiding. Het vraagt veel kennis en ervaring. De keuze voor een bepaalde teelt maak je niet voor één seizoen, maar voor een flink aantal jaren, omdat je te maken hebt met een meerjarig gewas. Je bent dus echt een relevante partner voor je klanten. Daarbij is het belangrijk dat je je klanten goed kent en dat je weet wat ze van je verwachten.” 