

# De potgrond verwijt de kweker

Misschien heeft u het gelezen: in de laatste uitgave van Boom-In-Business staan een aantal artikelen over pH-stabilisatie. Een boeiende problematiek, waarbij de kweker soms klem komt te zitten tussen potgrondboer en meststofboer. Beide leveranciers leveren met hun product een stuk gratis advies, maar helemaal gratis bestaat natuurlijk niet. En dat weten alle kwekers; There ain't no such thing as free lunch.

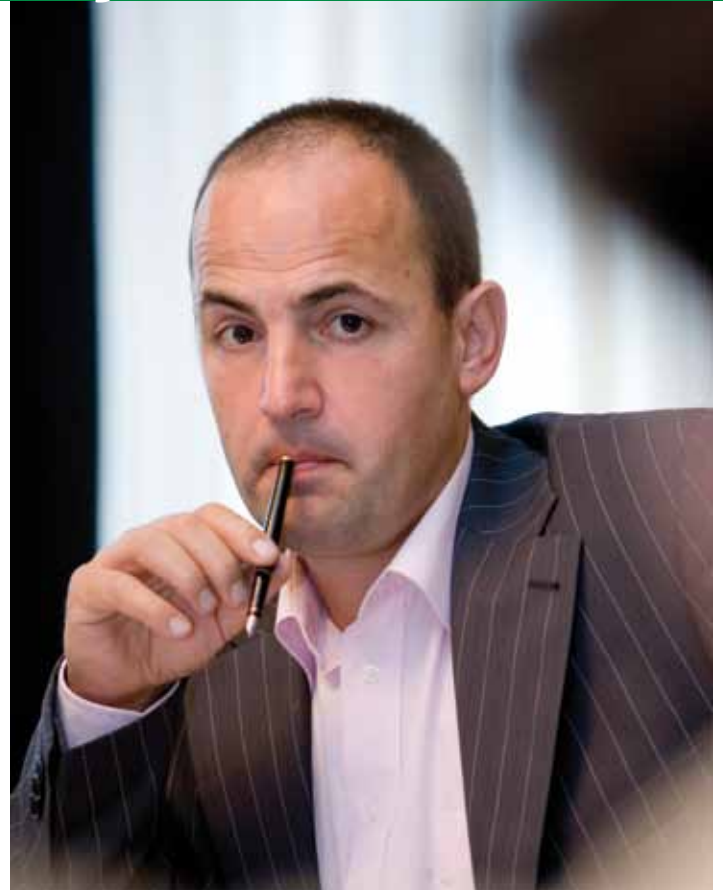
## Waarbij de kweker soms klem komt te zitten tussen potgrondboer en meststofboer

Op de laatste IPM met een aantal mensen over deze problematiek gesproken. Er doet zich daarbij een merkwaardig dilemma voor. Iedereen; kwekers, adviseurs, potgrondleveranciers en meststoffabrikanten weten precies waar de schoen wringt en wat er moet gebeuren om het gevaar van een plotseling onderuit vallende pH te voorkomen. Maar tegelijkertijd gebeurt het nog steeds heel frequent dat kwekers hiermee opgezadeld komen te zitten. Met vaak forse financiële tegenvallers als gevolg. Als dat gebeurt - en daarmee blijkt dat ook de mensen in onze industrie gewone mensen zijn - wordt de vinger heel snel naar andere partijen gewezen. De potgrondleverancier verwijt de kweker dat hij onvoldoende kennis heeft om een uitgebalanceerd bemestingsplan op te stellen. De kweker verwijt de potgrondleverancier het leveren van een slecht gebufferd, laagwaardig en slecht samengesteld substraat. In die hutspot van verwijten over en weer worden overigens ook meststofleveranciers en adviseurs niet vergeten. Vooral de leveranciers van de samengestelde meststoffen zijn daarbij een populair mikpunt. Het gemak van deze meststoffen zou door een agressieve verkoopstrategie in de markt worden gestampt. Terwijl kwekers veel beter af zouden zijn met enkelvoudige en in water oplosbare meststoffen. U begrijpt het al, een kakofonie van meningen en vooral ook bedrijfsgebonden belangen waardoor je als individuele kweker snel ondergesneeuwd raakt.

## There ain't no such thing as free lunch

Op 3 maart zal het blad Boom-In-Business rondom dit thema daarom een symposium annex kenniscafé organiseren in Boskoop. Het probleem oplossen zal niet lukken, maar wellicht kunnen we het wel wat meer bespreekbaar maken.

Nu we toch over kennis hebben. Op onze stand tijdens de Boomkwekerij Vakbeurs in Venray hadden wij aan tien bijzondere heesters ter leering ende vermaeck een prijsvraag gekoppeld. Het ambitieniveau was hoog, want het ging om planten waar ik van een aantal soorten zelfs de Latijnse naam nog nooit gehoord had, maar het prestatieniveau was bedroevend laag. De eerste dag kwam één kweker met heel veel moeite tot 7 of 8 juiste namen, maar de massa begon er zelfs niet aan of kwam vaak niet verder tot een of twee goede namen. Gelukkig redde sortimentskweker Chris van der Wurff op de laatste dag de show door alle namen goed in te vullen.



## Het sortiment van kwekers wordt door de boot genomen steeds kleiner en de aantallen steeds groter

Ik ga hier niet vertellen dat kwekers anno 2012 meer sortiment zouden moeten kennen. Ten eerste viel ik zelf ook door de mand met drie of vier goede soorten en ten tweede is dat niet reëel. Het sortiment van kwekers wordt door de boot genomen steeds kleiner en de aantallen steeds groter.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel [hein@nwst.nl](mailto:hein@nwst.nl)  
Hoofdredacteur