



Goed, beter, buxus

Een buxusteelt die zo min mogelijk schade brengt aan het milieu en de mens

In de nazomer van vorig jaar startte Maarten Graafland samen met Delphy een innovatie-adviesproject om het gebruik van chemische bestrijdingsmiddelen te beperken en zo de buxusteelt duurzamer te maken.

Auteur: Janneke de Wit



4 min. leestijd

met adviesbureau Delphy (voorheen DLV Plant) begon met het innovatie-adviesproject 'Duurzame buxusteelt'.

Maarten Graafland Buxus is officieel in 2009 opgericht, maar eigenaar Maarten Graafland is al vijftien jaar bezig met het kweken van buxus. Inmiddels is zijn bedrijf uitgegroeid tot een succes en beschikt hij over een team van vier man en een eigen kwekerij van vier hectare. 'Ik heb mij altijd al beziggehouden met het kweken van bomen,' vertelt Graafland. 'Na het afronden van de middelbare tuinbouwschool richting boomteelt heb ik altijd in de boomkwekerijsector gewerkt. Daarnaast ben ik een aantal jaren verantwoordelijk geweest voor de verkoop bij een handelsbedrijf in binnen- en buitenplanten.' Zijn succes is volgens hem dan ook te danken aan zijn jarenlange ervaring. 'Dat ik in zeven jaar zo hard kon groeien, heeft zeker te maken met het netwerk dat ik heb kunnen opbouwen,' voegt Graafland daaraan toe.

Adviesbureau Delphy is al jaren de bedrijfsadviseur van Maarten Graafland. De samenwerking bij dit project komt dus niet zomaar uit de lucht vallen. 'Graafland heeft ons benaderd om te kijken hoe hij kan kweken met middelen die zo min mogelijk schade toebrengen aan het milieu en de mens,' vertelt Johan van den Broek, adviseur sierteelt en coniferen bij Delphy. 'Wij beschikken over veel kennis van en ervaring met de buxusteelt. We weten veel over ziekten en plagen en hoe je ze moet bestrijden. Iedere vier weken komen we langs op het bedrijf en doorlopen we de problemen. Daarnaast zijn we bezig met onderzoek naar



Johan van den Broek

Buxus is een van de populairste tuinplanten. Logisch daarom dat de buxusteelt een van de grootste arealen van de boomkwekerijsector vormt. Het CBS heeft in zijn statistieken zelfs een aparte categorie voor deze plantensoort gereserveerd, naast bijvoorbeeld bos- en haagplantsoen en laan- en parkbomen. Net als andere teelten heeft ook de buxusteelt te maken met een toenemende vraag naar duurzame producten. Veel kwekers zoeken naar manieren om aan deze vraag te voldoen. Zo ook buxushandelsbedrijf en -kwekerij Maarten Graafland Buxus uit Hazerswoude-Dorp, die vorig jaar in samenwerking

ACHTERGROND

'Klanten willen steeds vaker planten die zonder chemische middelen behandeld zijn en tegelijkertijd ook resistenter zijn'

milieuvriendelijke middelen die kunnen worden ingezet. Onze inbreng is praktisch toegespitst, met ook een deel onderzoek erbij.'

Duurzaam en sterk

Dat de vraag naar duurzaam geteelde planten groot is, merkt Maarten Graafland ook aan de tuincentra en exporteurs waaraan hij levert: 'Klanten willen steeds vaker planten die zonder chemische middelen behandeld zijn en tegelijkertijd ook resistenter zijn. Door middel van dit project willen we daarop inspelen. Duurzame en sterke buxus leveren, dat is wat we willen bereiken.' Bij het bereiken van dat doel ligt de focus niet alleen op het technische aspect van het telen. Van den Broek vertelt erover: 'Aan de ene kant zijn we bezig met het verbeteren van de technieken die toegepast worden en zoeken we een zo milieuvriendelijk en duurzaam mogelijke manier om te kweken. Daarnaast zijn wij ook bezig met communicatie met de klant.' Er komen veel vragen binnen over het onderhoud van de buxus, onder andere van de tuincentra en de exporteurs waaraan Maarten Graafland levert. 'Om klanten te voorzien van die informatie, hebben we bijvoorbeeld een aparte pagina ingericht op de website van Graafland. De meest gestelde vragen worden daar beantwoord. Zo leggen we uit hoe schimmelziekte voorkomen kan worden en wanneer buxus het beste gesnoeid kan worden. Ook in de wekelijkse nieuwsbrieven die opgesteld worden voor Graafland verwijzen we naar deze pagina.'



Toepassing op de kwekerij

'Omdat we vlak voor het winterseizoen begonnen, hebben we ons tot nu toe vooral beziggehouden met voorbereidend werk,' laat Van den Broek weten. 'De eerste praktijktesten met de middelen zullen vanaf april dit jaar plaatsvinden. Dan begint het feitelijke onderzoek op de kwekerij. Komend seizoen zijn we meer bezig met het daadwerkelijke telen; dan zullen we ook inspelen op de bijbehorende vragen uit de markt die er dan spelen. We zullen bijvoorbeeld laten weten wanneer de buxusspint actief is en wat je kunt doen om die aan te pakken.'

Unieke combinatie

Het project op zich is niet nieuw voor Delphy, maar ze hebben nog nooit eerder meegewerkt aan een project dat subsidie ontvangt in het kader van de MKB innovatiestimulering topsectoren Zuid-Holland. Deze subsidie is bedoeld om nationale en regionale innoverende bedrijven te stimuleren en met elkaar te verbinden. Van den Broek vertelt: 'We hebben al vaker soortgelijke projecten gedaan

met een groep handelaars of onderzoekers, of naar aanleiding van een vraag uit de chemische of biologische industrie. Maar we hebben nog nooit eerder een project op deze manier uitgevoerd.'

Meer vertrouwen

Het project mag dan niet uniek zijn, het is wel doeltreffend. Sinds de start, slechts een halfjaar geleden, merkt Maarten Graafland al een duidelijke verandering. 'In de korte tijd dat we nu bezig zijn met dit project, merken we al positieve veranderingen. Zo houdt ons team bij het bemesten meer rekening met de visie die we voor ogen hebben. Het gebruik van chemische middelen is beperkt. Er wordt niet meer zomaar een spuitje gepakt voor de bestrijding, maar we kijken verder. Zo hebben we onlangs handmatig geschoffeld en de resten daarna met de hand opgeraapt. Daar kwam geen spuit aan te pas.

Er is meer kennis en het bewustzijn is verhoogd.' Niet alleen bij zijn personeel merkt Graafland verschil, maar ook bij de klanten. 'Klanten bestellen

makkelijker. Zo werden we onlangs gebeld met de vraag of de planten die op onze duurzame manier gekweekt zijn, al beschikbaar zijn. Klanten hebben meer vertrouwen in het bedrijf; dat heeft nu al een positief effect op de verkoop.'



Be social

Scan of ga naar:

<http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5833>