



Ervaring CropVision Gewis 'Minder residu vergt uitgekiende gewasbescherming'

Bron: Nieuwe Oogst 17 maart 2018

Het op het juiste moment inzetten van gewasbeschermingsmiddelen is voor akkerbouwer Kees Vrolijk in meerdere opzichten belangrijk. Niet alleen om goede gewassen te telen en duurzaam te werken, maar ook om voor zijn producten betere kansen op de afzetmarkt te creëren. Vrolijk gebruikt adviesprogramma Gewis om betere beslissingen te kunnen nemen over het spuiten van gewassen.

Akkerbouwer Kees Vrolijk in Fijnaart (Noord-Brabant) heeft wel tijd voor een praatje. Haast om op het land aan het werk te gaan heeft hij niet. 'De vrieskou in de laatste dagen van februari en de eerste van maart heeft ons flink geholpen. De structuur van de grond is er enorm door verbeterd', vertelt Vrolijk. 'Als het goed weer blijft met af en toe een buitje kunnen we over een paar weken voortvarend aan de slag met poten en zaaien.'

Samen met echtgenote Marjolein heeft Vrolijk een akkerbouwbedrijf dat ongeveer 300 hectare telt. De afslibbaarheid is gemiddeld 30-35 procent. Vrolijk verbouwt dit jaar 98 hectare aardappelen voor consumptie, 40 hectare suikerbieten, 40 hectare knolselderij, 9 hectare akkerranden en 108 hectare graan.

Een extra poot onder het bedrijf is de gekoelde opslag van producten. Bij normale opbrengsten kan Vrolijk alle aardappelen en knolselderij bewaren. Dit gebeurt doorgaans tot juli-augustus.

Tot enkele jaren geleden teelde Vrolijk ook uien en wortelen. Met beide teelten is hij gestopt vanwege een achterblijvend rendement. 'We denken dat specialiseren

beter uitpakt. Dus een grotere oppervlakte aardappelen telen en dat nog beter doen.'

Vrolijk heeft een medewerker in dienst en voert vrijwel alle werkzaamheden zelf uit, behalve de bieten-oogst. Zijn vader werkt nog mee op het bedrijf en de kinderen (14 en 12) beginnen mee te helpen. 'We zijn ruim gemechaniseerd. Dat vergroot de mogelijkheden om onder goede omstandigheden te oogsten. We komen niet snel klem te zitten als het weer tegenzit.'

Aardappelen

De aardappelen, de grootste teelt op het bedrijf, levert Vrolijk aan Lamb Weston/Meijer. Daarbij spreidt hij het prijsrisico door ongeveer een derde te leveren op grond van de actuele marktprijs, een derde op basis van een participatiecontract en een derde voor een vaste prijs. 'Hiermee houd ik altijd de onderkant van mijn kosten gedekt. En daar voelen wij ons het prettigst bij', stelt Vrolijk.

'In een jaar als dit, met actuele prijzen van 3-4 cent, kan ik toch nog aan mijn verplichtingen voldoen. De verwachte financiële opbrengst zal uitkomen op

Kees Vrolijk:

'Adviesprogramma Gewis is voor mij een belangrijk hulpmiddel.'



Slim spuiten met CropVision Gewis voor maximaal effect

Slim spuiten is bewust spuiten voor maximaal effect. Het adviesprogramma CropVision Gewis geeft u elk moment inzicht in het effect van het spuitmiddel in relatie tot de weersomstandigheden. Zo voorkomt u mislukte bespuitingen of gewasschade. Bovendien weet u wanneer de weersomstandigheden het toelaten om de dosering te verlagen. CropVision Gewis is inzetbaar voor alle gewassen, middelen en tankmixen.

Meer informatie

Kijk op www.cropvision.nl/gewis of bel 0570 664 115 of via info@agrovision.nl

AgroVision

Postbus 755
7400 AT Deventer

Telefoon (0570) 664 111

info@agrovision.nl
www.agrovision.nl

6.000-7.000 euro per hectare. In goede jaren loopt dat op tot boven de 10.000 euro per hectare.'

Zijn knolselderij verkoopt Vrolijk volledig op basis van actuele marktprijzen. Als voorzitter van de landelijke knolselderijtelersvereniging heeft de akkerbouwer goed zicht op ontwikkelingen op de afzetmarkt. Nederlandse telers zijn voor ruim 90 procent afhankelijk van export. De meeste knolselderij gaat naar het Oosten, naar landen als Duitsland, Polen, Tsjechoë, Hongarije en Roemenië.

De afgelopen jaren is het knolselderij-areaal in Nederland flink gegroeid; van zo'n 1.400 hectare vijf jaar geleden tot meer dan 1.900 hectare nu. De groeiende oppervlakte knolselderij in Nederland baart Vrolijk enige zorgen. 'Tot nu toe lukte het nog om de toenemende productie voor redelijke prijzen kwijt te raken in de afnemende landen. Maar het wordt er niet makkelijker op.'

Minder residuen

Als teler zoekt Vrolijk naar mogelijkheden om zich te onderscheiden op de afzetmarkt. Die vindt hij onder meer door zeer zorgvuldig te werk te gaan bij de gewasbescherming. Dat schept mogelijkheden om knolselderij te leveren met minder residuen van gewasbeschermingsmiddelen. 'Afnemers in Duitsland, Engeland en in Scandinavië zijn daar gevoelig voor. Dat biedt voor mij kansen in een volle markt.'

Mikken op een kleinere residusom betekent voor Vrolijk dat hij mikt op het beperken van het middelenpakket dat hij inzet bij de teelt van knolselderij.

'Of dat lukt hangt in sterke mate af van het succesvol toepassen van de middelen die je wel gebruikt. Adviesprogramma Gewis van AgroVision is daarbij voor mij een belangrijk hulpmiddel', vertelt Vrolijk.

De akkerbouwer werkt al jaren met Gewis. 'Vooral als de omstandigheden minder gunstig zijn raadpleeg ik het programma. Dan is het een geweldige ondersteuning bij het bepalen van het juiste spuitmoment. Een pluspunt van Gewis is ook dat het programma adviseert om de dosering van een middel te verlagen als dat kan zonder verlies van effectiviteit van de bespuiting.'

Vrolijk kan ook zien welke factoren Gewis de doorslag laat geven om een bepaalde tijdsperiode aan te merken als ongeschikt voor een bespuiting. 'Gewis is voor mij een heel praktisch beslissingsondersteunend systeem. Het komt goed van pas bij ons streven naar minder residuen van gewasbeschermingsmiddelen in het eindproduct. Dat is overigens in het belang van de hele akkerbouwsector.'