

**DRIE LOONWERKERS OVER
ZUINIG SPUITEN**

Duurzaam verdienmodel

Tekst: Jenneke van Vliet
Foto's: Cumela Communicatie

De praktijk van gewasbescherming verandert in hoog tempo. Als loonspuiters moet je investeren in de juiste kennis en techniek om gewassen gezond te houden, ook als toelatingen en wetgeving veranderen. Hoe verkoop je dat echter aan klanten. Drie bedrijven vertellen hoe zij dat aanpakken.

Om middelen op termijn te kunnen behouden, is het noodzakelijk om hier zo zuinig mogelijk mee om te gaan, dus die alleen daar te gebruiken waar nodig en met zo min mogelijk verspilling. Het helpt om daarbij het gesprek met klanten aan te gaan. Kijk kritisch naar de financiële afspraken die je maakt: leveren die de juiste stimulans op om zo verantwoord mogelijk om te gaan met gewasbeschermingsmiddelen?

De drie loonwerkers in dit artikel doen al jaren mee aan het programma Schoon Water voor Brabant. Waar mogelijk kiezen ze middelen die minder uitspoelen naar het grondwater of passen ze een lagere dosering toe. Zij geven hun antwoord op de vraag: hoe pas ik mijn verdienmodel zo aan dat de klant, ikzelf en het milieu er profijt van hebben?



WIJNAND SNOEIEN UIT MAARHEEZE

“Mijn spuittarief per hectare ligt hoger dan dat van de meeste andere loonwerkers. Ik leg aan klanten uit dat ze betalen voor onze kennis en kunde en dat zich dat uiteindelijk terugbetaalt in minder middelkosten, minder groeiremming van het gewas en een beter eindresultaat. Bij mijn klanten spuit ik gemiddeld 75 procent van de standaarddosering, op mijn eigen velden zelfs maar 25 tot 65 procent. Dat is goed mogelijk door te kiezen voor de meeste effectieve spuittechniek en het juiste moment van toepassing. Dan heeft het gewas ook veel minder te lijden onder een bespuiting en is de opbrengst dus hoger. Toch vindt een deel van de klanten dat moeilijk hoor, want aan de voorkant zijn ze dan een tientje meer kwijt per hectare. Ik zet ze aan het denken door een opmerking als ‘Is zijn spuitloon lager dan het mijne? Dan is hij vast te duur!’”

Wijnand spuit voor een aantal grote akkerbouwers. “Die begrijpen inmiddels dat ik kennis en spuittechniek heb die zij niet hebben. Zo heb ik net een nieuwe

‘ZE BETALEN VOOR ONZE KENNIS EN KUNDE’

Agrifac-spuitboom aangeschaft met een dopafstand van 25 centimeter en AirflowPlus om te voldoen aan de nieuwe drijfseisen en als alternatief voor drukregulatie. Ik wil als loonwerker niet afhankelijk zijn van de marge op de spuitmiddelen en werk dus ook alleen als de klant mij die vrijheid geeft. Het is een kwestie van vertrouwen opbouwen. Vaak sturen die grote akkerbouwers me de spuitadviezen door van hun adviseurs. Dan moet er bijvoorbeeld één liter worden gespoten en zeg ik: ‘Het kan ook met 0,7 liter.’ De eerste keer zeggen ze dan nog: ‘Er staat toch niet voor niets één liter?’ Als ze een keer hebben gezien dat het resultaat goed is, geven ze je in het vervolg dat vertrouwen ook.”



AD RAAIJMAKERS UIT BEST

Ad Raaijmakers heeft goede ervaringen met het spuiten voor veehouders. "Het lukt me bij hen goed om te spuiten met een lagere dosering op het juiste moment. Zij proberen minder controle te houden over een perceel dan akkerbouwers. Voor iedereen geldt echter: communicatie met je klant is het belangrijkste. Denk als loonwerker goed na over je verdienmodel. Het moet voor zowel jezelf als voor de klant aantrekkelijk zijn om te kiezen voor lage doseringen, ook als je het risico loopt dat je eventueel een keer moet terugkomen. Ik gebruik een staffelprijs met vier categorieën: voor nul tot vijf hectare, vijf tot tien hectare, tien tot twintig hectare of meer dan twintig hectare. Er gelden lagere tarieven als ik meer hectares voor een klant moet spuiten. Daarbij kom ik de klant tegemoet als ik vaker moet terugkomen; wanneer ik bijvoorbeeld twintig hectare moet spuiten en daarvoor uiteindelijk drie keer moet langskomen, reken ik de klant het lage tarief voor zestig hectare.

'COMMUNICATIE MET JE KLANT IS HET BELANGRIJKSTE'

Als ik dan uiteindelijk de helft op middelen bespaar, kan het voor ons allebei toch uit. Een belangrijk argument richting de klant is ook het voorkomen van groeischade aan het gewas. Bij een hogere dosering is het risico daarop groter. Helaas lukt het niet altijd om zo milieubewust mogelijk te spuiten. Het voornaamste probleem is tijdsdruk: op drukke momenten in het seizoen lukt het niet om bij iedereen onder de juiste omstandigheden te spuiten. Dan kies ik toch voor standaarddoseringen of een brede mix om een zeker resultaat te hebben. Hetzelfde geldt eigenlijk voor eggen: in een mooi droog voorjaar is eggen in de maïs een goede optie, maar ik moet er dan wel tijd voor hebben."



MARCEL VERHOEVEN UIT ERP

"Ik hoef weinig te overleggen met mijn klanten, want negentig procent laat het maïsperceel helemaal aan mij over. Als het perceel maar schoon staat en de prijs laag is."

In maïs een keer terug moeten komen na het spuiten van een te lage dosering is al snel te duur en bovendien komt Marcel dan in tijdnood. Toch kan hij ervoor zorgen dat een goed resultaat voor de klant hand in hand gaat met een verantwoord middelengebruik. "We weten dat middelen die terbutylazin bevatten, zoals Calaris, veel risico geven op uitspoeling naar het grondwater. Wij kiezen bijna niet meer voor deze middelen. Het is voor de meeste onkruiden niet nodig en terbutylazin geeft bovendien een vervelende nawerking in de bieten."

Daarnaast geeft Verhoeven een slimme draai aan nieuwe ontwikkelingen. "Natuurlijk maakt de verplichte onderzaai in maïs de onkruidbestrijding lastiger, maar bij mijn klanten is de onderzaai afgelopen jaar prima gelukt. Een dag of drie, vier na het zaaien van de maïs gaan we met een eg-onderzaaicombinatie aan de gang. In één werkgang bestrijd je het eerste kiemende onkruid, haal je grove kluiten eruit en zit de onderzaai in de grond. Door deze aanpak hebben we daarna ook veel lagere doseringen in de onkruidbestrijding kunnen toepassen op een mooi spuitbed. De onderzaai had niet te lijden en de percelen stonden toch mooi schoon. Ik ben blij dat we zo de eg die al jaren in de schuur stond weer kunnen promoten, want het is een mooie techniek. Kijk, aan de wet moeten we ons nu eënmaal houden, dus dan kun je er maar beter iets van maken wat werkt!"

SCHOON WATER IN BRABANT

Schoon Water voor Brabant is een stimuleringsproject om grond- en oppervlaktewater schoon te houden voor de winning van drinkwater. Agrariërs, gemeenten, particulieren en bedrijven werken sinds 2001 samen om de emissie van bestrijdingsmiddelen te verminderen. Voor meer informatie zie www.schoon-water.nl.

'EEN SLIMME DRAAI GEVEN AAN NIEUWE ONTWIKKELINGEN'