

POTGROND EN SUBSTRAAT

In samenwerking met de Vereniging Potgrond- en Substraatfabrikanten Nederland (VPN) besteedt KAS Magazine in elke uitgave aandacht aan de belangrijkste thema's van de Nederlandse substraatsector: duurzaamheid, productveiligheid en kwaliteit. Verschillende leden van de VPN bieden daarbij een uniek inzicht in hun manier van werken en hun kijk op de branche. Dit keer ging VPN-directeur Han de Groot in gesprek met Rob Bierman van Lensli Substrates. Ga naar www.devpn.nl om ook een video bij dit artikel te bekijken.

'WE HEBBEN ELKAAR ÉCHT NODIG'

Telers beseffen soms nog te weinig wat er allemaal komt kijken bij het maken van een goed substraat. En telers en substraatfabrikanten moeten meer samenwerken om de uitdagingen van nu en de nabije toekomst aan te pakken. "We hebben elkaar écht nodig," aldus Rob Bierman, commercieel manager van Lensli Substrates.

Tekst: Ton van der Vliet, Fotografie: Danny Burhenne

En uitdagingen liggen er zat. De afgelopen twee jaar schudde de sector flink op z'n grondvesten door allerlei ontwikkelingen. Rob: "Lange tijd dachten we dat alles maakbaar is, maar o.a. corona en een wereldwijde grondstoffen- en transportcrisis hebben duidelijk gemaakt dat dat niet meer het geval is." Daar komt nog bovenop dat de schaalgrootte in veel teelten enorm is opgeschroefd en dat de kwaliteitseisen in lijn daarmee ook steeds hoger komen te liggen. "Veel teelten zijn al verkocht aan retailers, dus die teelt móét een succes worden. Niemand kan zich nog een foutje veroorloven."

Met die oplopende eisen neemt ook de haast toe. "Afnemers die 's morgens hun leverancier bellen en 's middags al beleverd willen worden; vind ik niet meer van deze tijd. Laten we met z'n allen wat meer ruimte creëren, zodat substraatleveranciers op een goede en efficiënte manier hun producten kunnen maken."

Unieke bedrijfstak

Veertien jaar geleden begon Rob als verkooper bij Lentse Potgrond en zijn liefde voor substraat is in de loop der jaren alleen maar gegroeid. "Als je eenmaal in deze sector zit kom je er bijna niet meer uit. Waardoor dat komt? Dat is van alles: de dynamiek van de

branche, het product – je maakt iets, er rolt iets uit de fabriek – én het contact met klanten. Alles bij elkaar maakt dit voor mij tot een unieke bedrijfstak.”

Het is ook een bedrijfstak die voor grote uitdagingen staat. Rob heeft als motto dat hij en zijn mensen minstens vier van de vijf dagen aan het einde van de dag met lol naar huis moeten rijden: “Met lol in je werk presteer je meer én beter, is mijn opvatting.” Maar de afgelopen periode viel dat niet altijd mee. De beschikbaarheid van grond- en hulpstoffen vormde een serieuze uitdaging. Levertijden kwamen onder druk te staan en gesprekken over prijsverhogingen (“een paar jaar terug hadden we het over 1 of 2 procent op jaarbasis en dan kwam je uit op 1,7% of zo; nu ging het over 10% en meer.”) brachten niet altijd de lol en soms zelfs enig chagrijn. Daarbij staat de sector voor de uitdaging om duurzamer te worden. Lensli kijkt al langere tijd door een duurzame bril naar het aanpassen van samenstellingen en de daarbij te gebruiken grondstoffen. ‘Minder veen’ is een van de verplichtingen die daarbij op tafel ligt. Tegelijkertijd bespeurt Bierman onder zijn klanten nog de nodige terughoudendheid op dit gebied. “Mijn oproep aan telers is om meer de samenwerking met ons aan te gaan, op zoek naar méér circulariteit en méér gebruik van duurzame grondstoffen in de totale keten. Anders loop je het risico dat er straks vóór ons beslist wordt, en dan ben je te laat.”

Kwaliteitsproduct

Ook op andere gebieden pleit Bierman voor meer samenwerking met telers. Soms ontbreekt het door onwetendheid aan kennis en inzicht wat substraatfabrikanten allemaal doen en moeten doen om een

kwaliteitsproduct af te leveren. Dan kan het bijvoorbeeld gebeuren dat iemand twee big bags substraat bestelt voor groene planten. “Maar twee big bags is voor ons alsof iemand een halve geranium bestelt! We hebben nu eenmaal een productierun van zekere omvang nodig om volgens RHP-specificaties te kunnen leveren. Behalve substraat heb je ook nog hulpstoffen als kalk of ijzer nodig, en soms is dat maar 15 gram op een kuub.”

Ook levertijden zijn een hot item in de communicatie tussen substraatfabrikanten en de afnemers. Jarenlang was het ‘u vraagt en wij draaien’. Maar daar is de afgelopen periode een fikse streep door getrokken. Onder andere minder beschikbaarheid van veen, een tekort aan meststoffen en een internationale krapte aan scheepscapaciteit maken het complex om alle grondstoffen tijdig in huis te hebben. En dat maakt het ook lastig om op elk moment alles te kunnen leveren. Een realiteit waar sommige afnemers maar met moeite aan kunnen wennen. VPN-directeur Han de Groot (Vereniging van Potgrond- en Substraatfabrikanten Nederland) die zich vandaag laat rondleiden bij Lensli in Cuijk, snapt dat wel. Han: “Jarenlang was de praktijk dat de substraatleverancier het elke keer opnieuw toch wel weer regelde voor zijn klant. Dat was een soort automatisme dat erin gesloten was. Alleen; dat automatisme is er vandaag de dag niet meer. Er zijn wereldwijd structurele veranderingen opgetreden die een behoorlijke invloed op de substraatsector hebben. Dat moet je dus uitleggen als leverancier. En ook wij, als VPN, zullen dat nog beter moeten gaan uitleggen aan onze stakeholders. Aan telers, maar zeker ook aan de politiek en het bredere publiek. Niet alleen die veranderingen, maar ook het

belang van de sector in z’n geheel die immers een onmisbare basis vormt voor de internationale groente- en sierteelt. Samen zorgen we voor een groene leefbare wereld en voldoende betaalbaar eten.”

‘Tikkie doorgeslagen’

En nu Rob via dit magazine toch het woord kan richten tot de Nederlandse glastuinbouw, wil hij tot slot ook nog wel even een oproep doen om tot wat meer standaardisatie te komen. Rob: “We moeten loskomen van het idee dat we alles op de tuin elke keer weer opnieuw moeten ontdekken. Het aantal grondstoffen is in de loop der jaren enorm toegenomen, maar je kunt het aantal recepten niet eindeloos uitbreiden. Daarin zijn we met z’n allen een tikkie doorgeslagen. Iets wat al tien keer beproefd is bij verschillende kwekers én zich daar bewezen heeft, kun je met een gerust hart ook gebruiken bij kweker nummer elf. Het verkleint de kans op fouten en we kunnen er onze klanten makkelijker en beter mee bedienen.” ■

HET BEGON AAN DE WAAL

Aan de oevers van de Waal bij Nijmegen ligt de oorsprong van Lensli Substrates. Daar werd bij het plaatsje Lent klei uit de uiterwaarden met veen tot substraat gemengd. Dat was meer dan 115 jaar geleden. Lentse Potgrond was een feit. In het westen van het land ontwikkelde Slingerland Potgrond zich tot een belangrijke aanbieder van met name substraat voor de orchideeënteelt. De twee bedrijven werkten nauw samen en gingen in 2009 verder onder de vlag van Horticoop. Binnen de coöperatieve groothandel raakte het belang van substraat wat ondergesneeuwd, waarop in 2020 het besluit werd genomen dat de twee substraatbedrijven onder de naam Lensli op eigen benen verder gaan. Lensli heeft vestigingen in Cuijk (bij Nijmegen) en in Bleiswijk. Het biedt werk aan zo’n 60 medewerkers.

