

Substraten in modern jasje: "Wij verkopen niet, zij kopen"

Als koper kon je vroeger de T-Ford maar in één kleur krijgen. Met koperswensen werd geen rekening gehouden. Die situatie was er in de glastuinbouw met substraatmaterialen ook. Was, want inmiddels is het helemaal omgekeerd. De klant vraagt, en de leverancier levert. Bij belangrijke substraten als steenwol en kokos zijn er verregaande productvernieuwingen.

Bert Vegter
bvegter@hortipoint.nl

Illustratief voor de ontwikkelingen in de substraatbranche is een uitdrukking die Remand Houben van steenwolfabrikant Grodan aanhaalt: „We don't sell, they buy." Het 'wij verkopen niet, maar zij kopen' heeft Grodan sterk doorgevoerd. Een recente uiting daarvan is realisering van een productcertificaat voor steenwol. Zwart-wit gesteld schetst Houben dat vroeger een teler niks wist over het steenwolproduct, terwijl er door de komst van het productcertificaat nu herkenbaarheid van de kwaliteit is. Doordat Grodan zijn oor in de praktijk te luisteren heeft gelegd, heeft de klant veel betere keuzemogelijkheden.

Eén klant bestaat niet meer

Ook is Grodan bezig het steenwolproduct verder uit te splitsen al naar gelang telerswensen. Want een klant voor steenwol bestaat al lang niet meer. Iedere teler heeft zo zijn specifieke wensen en stelt doorgaans zeer hoge eisen. Daarom maakt Grodan bijvoorbeeld specifiek steenwol voor rozentelers; nieuw is de Grotop. Een recente ontwikkeling is ook een specifiek steenwolproduct voor het Walking Plant System.

Hoewel het nog steeds om een chemisch inerte steenwol gaat, dus niet bemest of iets dergelijks, worden in de fysische eigenschappen van het materiaal wel verschillen aangebracht. Het substraat wordt in de structuur draineren. Zo kan het watermanagement worden gestuurd.

Bij steenwol zijn dus geen chemische veranderingen aangebracht, maar bij een ander belangrijk substraatmateriaal als kokos gebeurt dat juist wel. Een grote leverancier als de Westlandse Van der Knaap Groep, waaronder Holland Potgrond valt, is in de Limburgse vestiging in de afrondende fase van een specialties-productiefaciliteit. In deze nieuwe kokosbewerkingslijn, die in week 10 operationeel moet zijn, ondergaat grove kokos speciale bewerkingen. De kokos wordt gestuurd op bemesting en zuurgraad, teneinde in te spelen op klantenwensen. De 'sponsjes', waaruit grove kokos bestaat, krijgen basisvoorzieningen voor optimale start en verdere groei van de gewassen.

Door de op maat gemaakte bemesting en zuurgraad kunnen telers ook zuurminnende gewassen als azalea en orchidee op kokos produceren. Daardoor is de Van der Knaap Groep in staat tevens dit segment van de markt te bedienen. Heel 'eigenwijs' blijft de Van der Knaap Groep als enige de zogeheten stoomstap bij kokos hanteren. Volgens Ron van der Knaap en Geerten van Eldik is dat om telers een zo hoog mogelijke productkwaliteit te kunnen bieden. Vijfjaar geleden begon de fabrikant uit fyto-sanitair oogpunt met de stoomstap, om geen onkruid te hebben. Omdat toen veel met gruis werd gewerkt en nu met hele bolsters, waar onkruidzaden minder vat op hebben, telt dat punt niet meer zo. Belangrijker is dat al langer

duidelijk is dat het stomen een gunstige uitwerking heeft op de eigenschappen van de kokos. Het materiaal wordt erdoor gestabiliseerd en is zo ook beter stuurbaar.

Niet alleen product, maar meer

Om aan te geven hoezeer de markt aan het veranderen is, in het algemeen en voor steenwol in het bijzonder, geeft Kees Struijk van Grodan aan dat het bedrijf zijn positie kritisch heeft bekeken. Daarbij is gekeken naar marktomstandigheden als schaalvergroting, professionalisering en marktgericht opereren. Meer nog dan telers zijn fabrikanten van een aanbodmarkt in een vraagmarkt terechtgekomen. En daarbij blijft het niet, aldus Struijk. Volgens hem redt een fabrikant het niet alleen meer met een product, maar moet hij een totaaloplossing kunnen bieden. Daarom biedt Grodan naast steenwol ook toegevoegde waarde in de vorm van een watergehaltemeter voor substraat, software (zoals het nieuwe adviesprogramma Gronow) en consultancy in zijn leveringspakket. Voor consultancy aan telers levert de Grodan-dochter Substratus advies op maat.

Bovendien moet aan 'de maatschappij' duidelijk worden gemaakt dat de fabricage van steenwol op een verantwoorde manier plaatsvindt. Verder is het voor glastuinbouwondernemers belangrijk dat met duurzaam geproduceerd materiaal ook winst valt te behalen. En voor consumenten wordt op het substraat een zo goed mogelijke productkwaliteit gerealiseerd. Voor die verschillende elementen heeft Grodan ijkpunten, 'People Planet Profit' gedoopt, in het leven geroepen. Daaraan worden de resultaten van het steenwol afgemeten.

Samenvatting

De ontwikkeling en productie van substraatmaterialen is geen eenrichtingsweg meer naar de teler. De stem van de teler legt tegenwoordig veel gewicht in de schaal, temeer daar hij heel goed weet wat hij wil. Fabrikanten en leveranciers van onder meer kokos en steenwol spelen daarop in met nieuwe producten en concepten. Het productensortiment is inmiddels enorm uitgebreid. Op alle ontwikkelingen is een term van toepassing: maatwerk.

Grote verschillen in de praktijk

De praktijk beaamt dat een grote diversificatie is ontstaan in zowel substraatmaterialen als in de klanten daarvoor. Fons Elstgeest uit Roelofarendsveen, voorzitter van het landelijk voorzittersoverleg potplanten, zegt dat duidelijk bij potplantentelers te kunnen bespeuren. Zelfs per teler kunnen er grote verschillen zijn, weet Elstgeest uit eigen ervaring. Hij heeft voor dieffenbachia verschillende productielocaties, waar verschillende potgrondmengsels nodig zijn, afhankelijk van de manier van oppotten, water geven en of het uitgangsmateriaal al dan niet beworteld is. Elstgeest heeft al twintig jaar dezelfde potgrondleverancier. In al die tijd is gewerkt aan een steeds verdergaande productverfijning, waarbij er wel rekening mee is gehouden dat basisproducten als veen en kokos natuurproducten zijn. Onvermijdelijk komen daar wel eens verschillen voor in de producteigenschappen.

Jan van Os, voorzitter van de gewascommissie roos, ziet bij steenwol ook dat iedere teler zo zijn eigen wensen heeft. Fabrikanten spelen hier zo veel mogelijk op in, hoewel volgens Van Os toch sprake is van een behoorlijke standaardisatie. Klantenwensen worden alleen gehonoreerd als fabrikanten daarmee kunnen omgaan en er wat in zien. Zo zal niet op iedere klantenwens tot een andere maatvoering van steenwolblokken leiden.

Substraatdeskundige Gerrit Wever van PPO ziet wat betreft het inspringen op klantenwensen best verschillen tussen de diverse substraatfabrikanten uit binnen- en buitenland. Wever vindt de kennisontwikkeling in Nederland over het algemeen goed, hoewel er natuurlijk altijd wensen blijven. Er zijn bij anorganische substraten veel mogelijkheden om ze zo te maken dat ze voldoen aan de optimale gewenste kenmerken. Belangrijk is altijd een goede

waterverdeling in het substraat. Dit moet niet ten koste gaan van de luchtbeweging. Bij een organisch substraat als potgrond is de waterverdeling eveneens erg belangrijk. Ook de herverzadigingsmogelijkheden en het meststoffengehalte spelen een grote rol om de teelt goed te kunnen sturen en/of het gewas te kunnen remmen.

Vakblad voor de bloemisterij 9 (2004)