

Groente en Fruit - artikel, maart 2008

"Rendement is vaak wat anders dan kilo's produceren"

21 MRT 2008

“Vernieuwend, praktisch, maatwerk, scherpe tarieven.” Edward Kikkert en Bart Hesen zijn niet vies van een superlatiefje meer of minder om hun adviesbureau Chiconsult voor het voetlicht te brengen. “Maar wat natuurlijk écht telt, is maximaal rendement voor onze klanten.”

DOOR JOOST STALLEN joost.stallen@reedbusiness.nl

Hun bedrijf Chiconsult ontleent bestaansrecht aan de advisering over en de begeleiding van de teelt en trek van witlof. Dat betekent vooral “bij de klanten zijn”. Edward Kikkert en Bart Hesen kun je dan ook niet op kantoor spreken, want zo'n vaste plek hebben ze gewoonweg niet. “Ons kantoor staat op wielen”, vat Kikkert samen. “Dat gaat prima en snel met hulpmiddelen als mobiel, internet en GPS.” Bij het adviesbureau zijn nog een fulltime adviseur in dienst en twee ingehuurde krachten voor wat je kan noemen ‘administratief werk’. “De bureaunkosten mogen in principe niet meer zijn dan 15 procent, door de verwerking van teelttechnische gegevens zo rationeel mogelijk aan te pakken. Hoe efficiënter dat gaat, des te scherper we kunnen calculeren. Het doel is continuïteit voor onze klanten door maximaal rendement. Dat is overigens vaak wat anders dan kilo's produceren.”

Combinatie van petten



Het gesprek vindt plaats bij Van de Valk in Breda. Kikkert begon in september 2006 Chiconsult. Hesen - tot voor kort adviseur bij zaadfirma Agrisemen - kwam er onlangs bij. Flevohof in Espel is de derde eigenaar. Dit bedrijf teelt en bewaart witlofwortels en handelt daarin. Hesen behartigt ook de vertegenwoordiging van de Franse witlofveredelaar Hoquet. “Die combinatie van taken is goed mogelijk”, aldus Hesen zonder enig voorbehoud. “Ik heb er goed over nagedacht. Ik denk dat mijn kennis van zaadveredeling en -productie en mijn contacten binnen die bedrijfstak in de advisering prima van pas komen. Rassen moeten zich via gebruikseigenschappen bewijzen en niet via een verkoopadviseur.”

Teeltbegeleiding is voor Hesen ook niets nieuws. “Ik doe dat al jaren, ook bij Agrisemen.” Wat betreft het lijntje tussen Chiconsult en Flevolof kan Kikkert kort zijn. “Flevolof heeft geen bemoeienis met het dagelijks werk bij Chiconsult, en uitsluitend een aandeelhoudersrol. “Natuurlijk maken we gebruik van hun kennis en ervaringen. We zouden onszelf anders tekort doen.”

‘Kleine’ witloflanden

De drie Chiconsult-adviseurs begeleiden dit jaar in Nederland 1.250 hectare wortelteelt en in het buitenland zo'n 800 hectare. Dat is in België (150 hectare), Polen (80 hectare), Spanje (120 hectare) en in Duitsland voor 300 hectare teelt en trek. Denemarken is nieuw. Eén klant zit in Argentinië. “Die ondersteunen we op afstand.” Frankrijk ontbreekt in het rijtje. “Ik richt me vooral op de kleine witloflanden, waar het ontbrak aan kennis en advisering”, vertelt Kikkert. “De vraag naar goede begeleiding was daar groot.” De adviesinspanning leidde vooral in Duitsland tot een oplevende witlofproductie: “In vijf jaar van 6.000 naar 14.00 ton.” Kikkert voegt er direct aan toe dat eigen product in Duitsland gemiddeld genomen beter wordt gewaardeerd dan in Nederland. “Men is er chauvinistischer. Er blijft altijd wel een bodem in de markt.”

Analyseren en reageren

Een maximaal rendement komt neer op de bedrijfsdoelstelling optimaliseren, doceert Kikkert. "Neem kleinverpakking. De aanpak voor Aldi-lof - vier kroppen in een verpakking - is toch wat anders dan voor een trekker die zich tot drie kroppen moet beperken." De optimalisering begint met logische keuzes bij grondsoort, ras en zaaimoment. De basis voor advisering tijdens de wortelteelt zijn praktijkregistraties, in blokken van tien groeidagen. "We kijken dan naar steeds terugkerende parameters als gewas lengte, worteldiameter, aantal binnenbladeren en dergelijke."

De teeltinformatie wordt ter plekke in een handcomputer ingevoerd en dezelfde dag doorgestuurd naar een vaste computer. Deze server krijgt - indien nodig gezien de aard van de waarnemingen - tegelijk GPS-gegevens van het perceel of van een specifieke plek en eventueel 'opvallend' beeldmateriaal als ziekten, schades en afwijkingen. De server analyseert deze informatie op statistisch bezien 'ontoelaatbare' afwijkingen in het groeipatroon. "De teler krijgt binnen een dag onze bevindingen, inclusief advisering."

Een andere gegevensbron voor de teeltanalyse is

bodemonderzoek via de Spurwaymethode. Daarmee wordt gekeken naar hoofd- en spoorelementen die op dat moment beschikbaar zijn. "Dáár moet het gewas op groeien. We adviseren vaak in vier keer bij te bemesten. Dat is best bijzonder voor witlof. Het gaat erom in september een vitaal gewas te hebben, dat goed kan afrijpen. Daarom willen we per se niet dat het gewas in de meeldauw schiet. Dat gaat onherroepelijk ten koste van de afrijping."

Kikkert komt daarmee op de tweede pijler onder de advisering: kennis en ervaring. "We zien teelten onder zeeniveau, tot 800 meter boven zeeniveau, en met 300 tot 1.200 millimeter neerslag per jaar. In Spanje bijvoorbeeld vind je 2 procent stikstof in de wortels, puur door de assimilatiesnelheid: met een beperkte stikstofaanvoer, maar met veel zon."

Praktisch onderzoek

Een belangrijke referentie is het rassenproefveld in Espel. "Niemand heeft ons daartoe opdracht gegeven. We hebben het initiatief genomen op een geordende manier meer kennis te verwerven, met wortels van een groot aantal rassen van één herkomst." Die inspanning leidde - in samenwerking met LTO Groeiservice - tot een serie trekproeven bij praktijkbedrijven met verschillende doelstellingen en uiteenlopende trekregimes. "Dat is een radicaal andere aanpak dan het onderzoek in de afgelopen jaren, toen met wortels van diverse herkomsten. "We vinden dit een waardevolle proef." Komend seizoen wordt de bemesting onder de loep genomen.

Bedrijfseconomische cijfers

De advisering is lang niet alleen gericht op optimalisering van wortelteelt en trek. Vooral op grotere bedrijven bestaat behoefte aan bedrijfseconomische cijfers als 'uren werk per ton lof, aantal wortels per 2-kuubskist en aantal wortels per kilo lof'. "Uitgaand van je teeltdoel weet je hoeveel wortels nodig zijn. Klopt dat niet, dan moet je misschien het teeltdoel bijstellen of die wortels weg doen."

Chiconsult haalt veel arbeidstechnische referentiegetallen uit Duitsland, van twee 'Arbeitsgemeinschaften'. Op de Duitse markt wordt in 95 procent van de gevallen gevraagd om flowpack met drie kroppen en de informatie die daaruit komt is goed bruikbaar. "Het gaat er om het rendement te optimaliseren. Alleen dat geeft de meeste kans op continuïteit. Dat geldt trouwens ook voor Chiconsult."

Chiconsult

Edward Kikkert (39) rondde de agrarische lerarenopleiding in Dronten af. Daarna werd hij bedrijfsleider bij een witlofbedrijf. Na acht jaar advieswerk bij TTW in Oude-Tonge startte Kikkert in 2006 met adviesbureau Chiconsult.

Bart Hesen (47) was na de AHS in Delft twintig jaar werkzaam bij zaadbedrijven Huizer en Agrisemen, tot 1 februari jongstleden. Hesen heeft zijn activiteiten voor de Franse witlofveredelaar Hoquet ondergebracht in zijn bedrijf Chicosem.