

Martijn van Tilburg van Jansen Hoveniers is aan het bemesten bij een klant in Etten-Leur. Daar heeft het hoveniersbedrijf het ontwerp en aanleg verzorgd en onderhoudt nu de tuin.



‘Organische meststoffen geven een juiste basis: geen chemie en een goed bodemleven’

DCM brengt Eco-lijn onder de aandacht bij hoveniers

Het voorjaar staat voor de deur. Groenvoorzieners en hoveniers schakelen over van werkzaamheden zoals houtkap (‘nog gauw voordat het broedseizoen begint’) naar het ondersteunen van ontluikende planten. In tegenstelling tot chemie is het niet verboden, maar zo zoetjes aan is kunstmest *not done*, ook in de hovenierswereld. ‘Over een jaar of vijf durven mensen het woord “kunstmest” nauwelijks meer in de mond te nemen’, voorspelt Martijn van Tilburg van Jansen Hoveniers, een early adopter van organische meststoffen.

Auteur: Santi Raats

Eco-lijn

Het vakblad rijdt naar Etten-Leur, samen met vertegenwoordigers van Jansen Hoveniers uit Sint Willebrord, C.J. Klep bv (toeleverancier voor de land- en tuinbouw) en DCM Nederland. Op deze locatie gaat Jansen Hoveniers het gazon van een particuliere tuin bemesten, met 100 procent organische meststoffen van DCM, waarvan C.J. Klep toeleverancier is. Jansen Hoveniers heeft de tuin ontworpen en aangelegd en onderhoudt deze. De tuin heeft een gazon, een natuurvijver en groenblijvende heggen en borders. De boerderij lijkt oud met zijn rieten dak, maar is feitelijk nieuwbouw. De rechte kavel komt tot leven door de ronde organische vormen die de ontwerper van Jansen Hoveniers in de tuin naar voren laat komen. Daardoor sluit de tuin mooi aan op de landelijke omgeving.

Honderd procent natuurlijke organische meststoffen winnen aan populariteit onder professionals, zo merken de drie partijen op. Jeffrey

Jansen van DCM Nederland: ‘DCM Nederland heeft al jaren een hovenierslijn op het gebied van organische minerale meststoffen. Die blijft gewoon doorlopen. Daarnaast brengen we dit jaar onze Eco-lijn onder de aandacht bij hoveniers en groenvoorzieners. Deze productmixen met 100 procent organische plantvoeding bestonden al, maar waren tot op heden vooral bekend in de tuinbouw. Ze zijn Skal-gecertificeerd, dus ook geschikt voor bioteelten in de voedingsindustrie en voor hoveniers die groentetuinen aanleggen of bewust kiezen voor 100 procent duurzame meststoffen.’

Honderd procent organische meststoffen

Johan Rommers, adviseur voor hoveniers bij C.J. Klep, zegt dat 75 procent van zijn klanten organische minerale meststoffen gebruikt en dat een toenemend aantal overstapt op 100 procent organisch. Hij legt uit: ‘Honderd procent organische meststoffen worden volledig door het bodemleven omgezet in opneembare voeding voor het gras, de planten en de bomen.



Slechts weinig hoveniers en groenvoorzieners – wellicht mensen met een agrarische achtergrond of werkzaam op sportvelden – gebruiken nog kunstmest om planten te helpen opstarten. De nadelen van kunstmest zijn bekend. Vaak heeft het een te hoog zoutgehalte, wat zeer slecht is voor het bodemleven. Bovendien is het makkelijk oplosbaar in water. Voedingsstoffen komen snel beschikbaar, vaak in hoeveelheden die niet stroken met de behoefte van de plant. Het resultaat is een geforceerde groei. Wanneer de plant de kunstmest niet opneemt, spoelt het uit naar het grondwater. Het gros van de professionals gebruikt inmiddels organische minerale meststoffen: over het algemeen 60 tot 95 procent organische stoffen en de rest minerale kunstmest. In het vroege voorjaar heeft de bodem nog een lage temperatuur en is er weinig omzetting van voedingsstoffen. Organische minerale meststoffen kunnen dan in de eerste twee weken snel resultaat geven, zeker met hulp van een beetje regen en ochtenddauw.

In een organische mix zitten zowel snel- als traagwerkende grondstoffen. De werking is verspreid over zo'n honderd dagen en vindt plaats in een geleidelijk tempo. Ze bevatten geen zouten, maar veel grondstoffen die zorgen voor een mooie constante groei.' Rommers adviseert hoveniers en groenvoorzieners om voorafgaand aan de aanleg een bodemanalyse te laten uitvoeren. 'Dat doe je om de chemische samenstelling van de bodem in kaart te brengen. De voedingswaarde wordt geanalyseerd, de sporenelementen, schadelijke zouten, de pH, de geleidbaarheid en het organischestofgehalte. Hierdoor weet je precies wat je moet toevoegen aan de bodem. Daarnaast is het goed om de bodem te beoordelen op structuur, verdichting, water- en luchthuishouding en dergelijke.' Jeffrey Jansen van DCM voegt daaraan toe: 'Het verschil tussen koemest en organische meststoffen is dat koemest maar een of twee grondstoffen bevat. Veel organische meststoffen bevatten er vier of vijf. De Eco-lijnproducten van DCM bevatten zelfs acht tot twaalf verschillende grondstoffen. Hierbij valt te denken aan beendermeel, bloedmeel, hoornmeel, vinasse, hoefmeel, cacaooppoorten, verenmeel, boterroot enz. Zo krijgt de plant een rijk pakket aan voedingsstoffen binnen voor een goede weerstand.'

Vooroplopen

Jansen Hoveniers is een early adopter, een voorloper op veel gebieden. Dat blijkt uit de grote stroomproductie met 168 zonnepanelen, de lokaal betrokken planten en producten en de investering aan de voorkant in marketing (het bedrijfsblad) en klantbenadering. Verder heeft het bedrijf een totaalconcept, met een eigen wellnessbedrijf (zwembaden, sauna's, jacuzzi's) en een eigen houtbouwbedrijf (tuinen en poolhuizen, carports etc.), waarvan de producten de bezoeker bij de ingang van het terrein welkom heten. Eigenaar Peter Jansen richtte het bedrijf in 1989 op. Het telt nu 27 medewerkers, van wie er 21 buiten werkzaam zijn, variërend van stratenmakers tot hoveniers met een grote kennis van planten en bodemkunde. Het bedrijf opereert voornamelijk in het hoge segment, van Rotterdam tot Zeeland, Eindhoven en het Belgische Brasschaat. Jansen Hoveniers werkt vooral voor particulieren en doet verder af en toe een rotonde of een wadi in een woonwijk. De jaaromzet bedraagt 2,6 miljoen euro. Jansen nam het wellnessbedrijf

en het houtbouwbedrijf tijdens de crisis in 2013 over, reorganiseerde beide bedrijven en gaf ze met succes een nieuwe vorm binnen Jansen Hoveniers. Marketingmanager Martijn van Tilburg: 'In West-Brabant zijn wij de enige waar je alles voor de tuin onder één dak vindt.' Het bedrijf hanteert een officieuze bedrijfsfilosofie: maximaal 20 tot 25 procent van de tuin voor terras en looppaden. Van Tilburg: 'Omdat deze een functie hebben, en dan bedoel ik niet de functie onderhoudsarm!' Een deel hiervan wordt verhard aangelegd en het liefste ook een deel halfverhard. De rest wordt ingevuld met natuurlijk groen en zoveel mogelijk biodiversiteit.

Uitleggen

Jansen Hoveniers stapt nu over op 100 procent organische bemesting. Van Tilburg: 'Wij zijn in de positie dat we de klant niet uit hoeven te leggen waarmee we bemesten. Ze gaan uit van onze expertise en vragen bijvoorbeeld wat we hebben bedacht en wanneer we gaan beginnen. Welke zak we pakken als we gaan



bemesten, maakt deze klanten niet uit. Als er al ergens discussie over is, is dat eerder over de buitenverlichting of de tegels.' Rommers reageert: 'Maar soms moet je wél aan de klant uitleggen waarom organische meststoffen wat duurder zijn. Dat moet de hovenier goed kunnen uitleggen.'

Denkt Rommers daarbij aan hoveniers in het prijsvechterssegment? 'Nee, helemaal niet. Ik denk dat de mindset van de hovenier losstaat van het deel van de markt waarin hij actief is. Wil hij snel geld verdienen door een tuin aan te leggen en vervolgens weg te gaan? Of wil hij zowel het ontwerp als de aanleg en het onderhoud voor zijn rekening nemen? Als de hovenier denkt aan de lange termijn, wil hij dat de tuin er ook na vijf jaar nog goed bij ligt. Een gezonde bodem en voldoende bodemleven vormen de basis daarvoor.' Van Tilburg van Jansen Hoveniers knikt: 'Een hovenier moet de klant een beetje opvoeden, zoals wij bijvoorbeeld uitleggen wat het voordeel is van dooikorrels ten opzichte van strooizout: waarom zouden we ons best doen voor een goed bodemleven en dan zout strooien zodat we twee dagen per jaar niet uitglijden? Alles is uit te leggen. Een tuin gaat tien tot vijftien jaar mee. Als de kinderen groter zijn, gaat de trampoline eruit en komen er planten in de

tuin. Senioren willen weer vaak een tuin met minder onderhoud. Wil je gedurende die tien tot vijftien jaar pleisters plakken of met je vinger in de dijk zitten? Je moet zorgen dat je de controle houdt over die tuin door in het begin de juiste basis te creëren. Dat betekent geen chemische symptoombestrijding en een goed bodemleven. Organische meststoffen dragen daaraan bij.'

Risico afdekken hoort bij bedrijfsvoering

De discussie gaat over op het onderwerp *cost of ownership*. Jansen van DCM: 'De hovenier denkt nog teveel zoals de klant. De klant kiest namelijk het ontwerp en bepaalt de prijs, maar de hovenier draagt de eindverantwoordelijkheid. Als er iets misgaat, riskeert hij zijn reputatie en draait hij op voor de kosten voor garantie en herstel. De hovenier moet leren om risico's, zoals hoge inboet, aan de voorkant beter in te calculeren en te voorkomen door de juiste voorbereidingen. Als de klant een boom van 18-20 wil, kan de hovenier beter een boom van 16-18 planten met bodemverbetering, want als de boom niet groeit, gaat dat ten koste van de kwaliteit en de naam van de hovenier. In het natraject moeten dan vaak onnodige kosten gemaakt worden en dat is zonde.'

Combineren of keuze maken?

Alle aanwezigen zijn het er overigens roerend over eens dat er niets mis is met organische minerale meststoffen. Zeker het gebruik als kickstart in het vroege voorjaar vindt men begrijpelijk. 'Maar daarna kan 100 procent organisch het prima overnemen', zeggen Jansen van DCM en Van Tilburg. Rommers denkt dat hoveniers er het beste aan doen om een keuze te maken, uit praktische overwegingen: 'De meeste hoveniers rijden in een busje. Dat staat vol met materieel en je kunt daar niet verschillende soorten meststoffen in kwijt. Het is dus prima om voor 100 procent organische meststoffen te kiezen. Het werkt super, het gaat alleen wat langzamer. Maar wat is daar mis mee?'

Regelgeving

Van Tilburg sluit af: 'Ik denk dat de innovatie niet alleen in de markt zit, maar ook in de regelgeving. Die heb je nodig. Kijk naar de regel voor minder chemie; dat is nu opgepakt door alle sectoren. De politiek moet dus sturen. Tot die tijd blijven professionals in hun oude patroon werken en blijven de mensen zelf ook naar de Action rijden voor meststoffen.'



Van links naar rechts: Rommers, Jansen en Van Tilburg