



‘Wij staan echt voor natuurgras’

Toprassen, kwaliteit in sportvelden en teeltadvies voor een fatsoenlijke prijs

Korte lijntjes en je boerenverstand gebruiken: adviseur Bart Boot van Van Iperen BV en fieldmanager André Poldervaart van de gemeente Nissewaard zitten wat dat betreft op één lijn. Ze zijn ook allebei fervente liefhebbers van natuurgras op sportvelden. Daarbij is leverancier DSV zaden van grote waarde, omdat hun rassen in verschillende internationale tests zijn bestempeld als de beste.

Auteur: Sylvia de Witt

In 2016 nam Van Iperen BV het bedrijf Mol Agrocom BV over; de naam Mol Agrocom werd gewijzigd in Van Iperen. Van Iperen, in 1921 begonnen als graanhandel, ontwikkelde zich tot groeismpecialist voor de agrarische sector met de sectoren fruitteelt, veehouderij, tuinbouw, bloembollenteelt en akkerbouw. Twee jaar geleden is daar dus de sector groenvoorziening aan toegevoegd. In deze hoedanigheid verkoopt Van Iperen onder andere meststoffen, gewasbeschermingsmiddelen, graszaden en substraten.

Leermeesters

Bart Boot is als adviseur groenvoorziening het aanspreekpunt voor gemeentes, hoveniers en cultuurtechniek in Zuidwest-Nederland. Hij werkte vanaf 2010 bij Mol Agrocom en heeft daar naar eigen zeggen een goede leerschool gehad. In 2006 startte zijn oud-collega Jos Boonman een groentak onder de naam Mol Agrocom-Boonman groentechniek. Al snel kwam daar ook Arjan van Bodegom bij. ‘Zij verkochten graszaden door heel Nederland en hadden een ware passie voor gras. Die twee waren mijn leermeesters bij Mol

Agrocom.’ Inmiddels bouwt hij samen met zijn collega Marco Hut voort op het werk van zijn twee oud-collega’s, die allebei langdurige relaties onderhielden met verscheidene gemeentes. Hij is hen dankbaar dat hij op deze goede relaties kan voortborduren. ‘Dit is geen baan van veertig uur. Als je geen passie hebt voor dit vak, moet je geen groenadviseur worden. Het werk gaat altijd door, maar dat ben ik wel gewend met mijn boerenachtergrond.’



5 min. leestijd

Natuurgras levert aantoonbare meerwaarde

Eén van zijn klanten is André Poldervaart, fieldmanager bij de gemeente Nissewaard. Poldervaart onderhoudt de vijf sportparken in Spijkenisse en straks zal hij ook verantwoordelijk zijn voor het onderhoud van het nieuwe Sportpark Toldijk-Zuid in Geervliet. 'De gemeente Nissewaard telt zo'n vijftiengintig natuurgrasvelden en elf kunstgrasvelden. In dit nieuwe park komen één natuurgrasveld en twee kunstgrasvelden.' Als het aan hem lag, kwamen er meer natuurgrasvelden. Uiteraard is de bedrijfszekerheid van kunstgras groter dan die van een natuurgrasveld, maar het is bekend dat natuurgrasvelden veel positiefs brengen voor de omgeving. Zo wordt het regenwater in de bodem onder deze velden geborgen en vertraagd afgevoerd naar het oppervlaktewater, waardoor het risico op overstroming en riooloverstort wordt verkleind. Ook dempen ze het hitte-eilandeffect, leggen ze CO2 vast, vangen ze fijnstof, versterken ze de biodiversiteit en de groen-blauwe structuur in de stedelijke omgeving en worden er geen microplastics verspreid. Natuurgras levert dus een aantoonbare meerwaarde voor de beleving van de omgeving, ook buiten de tijden dat het veld wordt gespeeld, wat uiteindelijk het grootste gedeelte van de tijd is.

'We hebben allebei een achtergrond in de akkerbouw en gebruiken ons boerenverstand. Daardoor is er een klik'

Gras ruiken

Boot is daarom een fervent voorstander van natuurgras. Sterker nog: 'Binnenkort presenteren we onze nieuwe folder Natuurlijk gras. Deze titel kun je op twee manieren opvatten: we kiezen natuurlijk voor gras en het gaat om natuurgras. Hiermee gaan we de komende winter natuurgras promoten bij al onze klanten. In het betaald voetbal zie je ook clubs teruggaan naar natuurgras. Wij staan echt voor natuurgras.' Bij grote sportverenigingen is één kunstgrasveld eigenlijk meer dan genoeg, vindt Boot. 'Ik zeg wel-

eens: voetballen is bijna een wintersport. Van oktober tot en met maart heeft het bijna alleen maar geregend. Als je ziet dat er 's winters alleen wordt getraind op dat ene kunstgrasveld, dan is dat voordelig voor natuurgrasvelden, want die zien er dan nog prima uit. Kunstgras is in strijd met de geest van het voetbal, las ik eens ergens. Daar ben ik het volledig mee eens. De beleving en sfeer op een kunstgrasveld zijn volledig anders dan die op een natuurgrasveld. Als kijker én als sporter wil je het gras ruiken.'

Grasleverancier

Van Iperen maakt als één van de grotere handelaren in recreatiegrassen in Nederland gebruik van twee grasleveranciers. Eén daarvan is DSV zaden, dat onder de merknaam EUROGRASS voortdurend werkt aan de verbetering van de unieke eigenschappen van de rassen en mengsels om de hoogste kwaliteit sportvelden te realiseren. Van Iperen wil namelijk niet afhankelijk zijn van één partij voor zijn complete pakket. DSV zaden is voor Van Iperen van grote waarde, omdat de rassen van deze leverancier in verschillende internationale tests zijn bestempeld als de beste. DSV zaden is een klein bedrijf en daardoor heel toegankelijk, vindt Boot. Als hij een advies of een prijs nodig heeft, benadert hij sales- en productmanager recreatiegrassen Steven Wiersema. Die belt dan gelijk terug. 'Hij is uit hetzelfde hout gesneden als ik. Deze relatie werkt daardoor perfect en dan heb je ook dingen voor elkaar over.'

ADVERTORIAL

SV7 Maxima

Van DSV zaden gebruikt Poldervaart, evenals zijn voorganger, al jaren SV7 Maxima, het graszaadmengsel met 75 procent Engels raaigras (Eurodiamond/Eurocordus) en 25 procent veldbeemd (Limousine/Liegnitz). SV7 Maxima is hét sportveldentopmengsel in Nederland. Het bestaat namelijk uit een combinatie van de beste rassen; het ras Eurodiamond staat op de eerste plaats in de Grasgids. Het mengsel staat voor een zeer goede bespelingstolerantie en standvastigheid. Dit betekent veel speeluren per veld. De afgelopen tien jaar stond DSV zaden maar liefst zeven keer bovenaan in de Grasgids bij Engels raaigras sport. 'In de Maximalijn zetten we alleen onze topassen,' vertelt Wiersema. 'Ieder jaar doen we weer aan veredeling. Alle rassen die we aanmelden, komen hopelijk in de top van de Grasgids en de bovenste paar verzamelen we in onze Maxima-mengsels.' Ook in Engeland doet DSV zaden altijd mee in de top. Daarnaast onderscheidt dit bedrijf zich met snelle lijntjes. Met dit soort werk kun je niet een dag wachten, stelt Wiersema; daarmee maak je het verschil. 'Je kunt wel verschillende prijzen hanteren, maar daar wordt niemand gelukkig van: de gemeentes niet, de adviseur niet en wij niet.' Poldervaart benadrukt opnieuw dat hij het prettig vindt om deze mogelijkheid te hebben. 'Als ik door de gemeente teruggesloten wordt omdat ze het dit jaar anders willen doen, de goedkoopste nemen, dan wordt het een heel ander verhaal. Gelukkig kan ik zelf bepalen wat ik denk dat het beste is.' Boot: 'André wil per se topassen en kwaliteit in



Steven Wiersema, Bart Boot en André Poldervaart.



zijn sportvelden. Dat kunnen wij hem het hele jaar door bieden, met teeltadvies en tegen een fatsoenlijke prijs.'

Poldervaart gebruikte in het verleden ook wel andere zaden en heeft toen ook zelf wat proefstukjes gelegd. 'Op de streep af kon je het verschil zien. Iedereen kan mooie dingen vertellen, maar je moet het in de praktijk ondervinden.'

De beste mengsels

Poldervaart, die eerst zes jaar zelf het onderhoud van de velden deed en sinds drie jaar fieldmanager is, wordt behoorlijk vrijgelaten met het onderhoudsbestek. En daar is hij blij mee, want zo heeft hij veel zaken zelf in de hand. Hij heeft bijvoorbeeld de ruimte om zelf graszaad- en meststoffenleveranciers te benaderen en om zelf in te grijpen in een veld, mocht het nodig zijn.

Evenals Boot heeft ook Poldervaart een achtergrond in de akkerbouw. 'Daarom is er een klik tussen ons', meent Boot. 'Het is ook een kwestie van elkaar iets gunnen. Wij overzien het totaalplaatje; we hebben verstand van zaden, meststoffen, onkruidbestrijding en substraten, maar ook kennis van het bemonsteren van velden. Daar kan de fieldmanager op terugvallen. Zo kunnen wij

bij renovaties velden granulair bemonsteren. De fieldmanager krijgt dan een advies op maat, met een uitgebreide toelichting van de manier waarop het veld het beste gerenoveerd kan worden. Er wordt bijvoorbeeld ingegaan op de eventuele verschraling van een veld en/of het organische stofgehalte moet worden verbeterd. Begeleiding bij deze projecten vinden wij heel belangrijk. Wij ontzorgen onze klanten graag met oplossingen.'

Dozenschuivers

Van Iperen is als belangrijke afnemer van DSV zaden supertrots dat het de beste mengsels mag leveren aan langdurige relaties, zoals de gemeente Nissewaard. 'Daarom willen wij ook een fatsoenlijke prijs voor het graszaad', verduidelijkt Boot. 'Om te allen tijde, bijvoorbeeld als André een probleem heeft, in de auto te kunnen springen en naar hem toe te rijden. De begeleiding en het advies zijn verwerkt in de graszaadprijs.'

Poldervaart is het hier roerend mee eens: 'Grasvelden liggen er het ene moment mooi bij en het andere moment heb je ineens een probleem. Dan is het voor mij heel prettig dat ik Bart kan bellen. En als het niet telefonisch kan worden opgelost, komt hij de volgende ochtend langs.'

Veel problemen doen zich ook voor bij velden in andere gemeentes; dan heeft Boot van tevoren al een idee wat het zou kunnen zijn. 'In een bepaalde periode van het jaar kan het bijvoorbeeld gaan om een schimmelinfectie; vaak heb ik dan al een pasklaar antwoord. Maar soms ook niet; dan hoor ik aan André's stem dat hij een behoorlijk probleem heeft. Dan ga ik er direct heen. Op den duur ken je de sportparken en heb je aan één woord genoeg. Dat is de toegevoegde waarde van ons bedrijf. Er zijn genoeg bedrijven – wij noemen die dozenschuivers – die alleen maar leveren en dan "tot ziens" zeggen.'

 **VAN IPEREN**
groeispecialist sinds 1921



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-7658