

Uien magazine

ONDER ANDERE IN DIT NUMMER:

HANDELSBEDRIJF JPB:

'Relatie is in deze business heel belangrijk'

TELERS EN ONDERZOEK:

'Uienteelt zoekt oplossing voor korstvorming'

DRIE TELERS AAN HET WOORD:

'(U)innovaties in de uienteelt'



**De Groot
en Slot**

PARTNERS IN ALLIUM

Zaaiuien



 www.instagram.com/degrootenslot
 www.facebook.com/degrootenslot
 www.twitter.com/degrootenslot



Hytune

Zeer productief vroeg ras met sterk wortelgestel

Hybing

Vroege en uniforme Rijnsburger

Hybound

Uitstekende huidkwaliteit en spruitrust

Summit

Harde ui met mooie bolnekverhouding

Hysky

Sterk tegen fusarium

Hygate

Sterk tegen fusarium

Hypark

Goed wortelgestel en sterk bollende ui

Hyroad

Uitstekende hardheid en huidvastheid

Hytech

Hoog opbrengend vermogen

Hyway

Goede opbrengst en huid

Hybelle

Zeer productief ras

Hyfive

Uitstekende huidkwaliteit

Hystore

Door sterk wortelgestel goed op droogtegevoelige gronden

Hysinger

Meest productieve ras met uitstekend wortelgestel

Red Tide

Uitstekende opbrengst met goede bewareigenschappen

Red Ray

Goede opbrengst en bewaring

Red Baron

Hoge opbrengst en grove maatsortering



De Groot en Slot B.V.

Westelijke Randweg 1
1721 CH Broek op Langedijk
Nederland

T +31 (0)226 33 12 00

E info@degrootenslot.nl

www.degrootenslot.nl

PARTNERS IN ALLIUM



Leading in Allium,
inspired by you.

Inhoudsopgave

- | | |
|---|--|
| 03 Voorwoord | 20 3D-bedrijfstour De Groot en Slot |
| 04 Markontwikkeling rood: 'Loopt areaal rode uien tegen limiet aan?' | 20 Even voorstellen: 'Evert Van Crombrugge' |
| 06 Handelsbedrijf JPB: 'Relatie is in deze business heel belangrijk' | 21 Column Gijsbregt Gunter: 'Weerbare uienteelt' |
| 08 Compost strooien tegen niet-zichtbare stuifschade op klei | 22 Winnaars en deelnemers: 'Uienfotowedstrijd' |
| 10 Uienteelt op zandgrond complex na wegvallen Vydate | 23 De Groot en Slot werkt samen met opleidingen: 'Kennispact in groen' |
| 12 Uienteelt zoekt oplossing voor korstvorming | 24 Vier keer Peter aan het woord over het veranderende klimaat |
| 14 Directeur Martin Slot over managen van familiebedrijf | 26 Bas Melissant: 'Pionier en 4x4' |
| 15 Assortiment Quality inside | 28 Gouwe ouwe...Summit: 'Vroeg ras dat snel kilo's maakt' |
| 16 Assortiment 2022-2023
Bejo / De Groot en Slot | 30 Aeres studenten doen meeldauwproef: 'Meerjarig onderzoek noodzakelijk' |
| 18 (U)innovatie in de uienteelt | |

Het geheel of gedeeltelijk overnemen van artikelen en/of illustraties is uitsluitend toegestaan na toestemming van de uitgever. De redactie noch de uitgever aanvaardt enige verantwoordelijkheid voor eventuele schade die kan ontstaan door gebruikmaking van gegevens uit dit blad. Druk: Drukkerij Proja B.V. Alkmaar.

Voorwoord

Relaties... het woord dat centraal staat in ons Uien magazine. We kunnen niet zonder (en soms niet met), maar binnen de uienteelt en met onze blik op de toekomst vormen relaties een essentieel deel van ons bestaan. Zonder hen hadden we de ervaringen uit het verleden niet meegenomen in de teelt van nu of naar het buitenland. Maar zonder relaties hadden we ook niet alle oplossingen geweten om uitdagingen in de uienteelt het hoofd te kunnen bieden.

Zoals u van ons gewend bent creëren wij in het Uien magazine een podium waar relaties hun bijzondere meningen of ervaringen kunnen etaleren, waarmee zij anderen weer verder helpen. Zo ook dit jaar. De onderwerpen variëren van artikelen over oude rassen naar informatie over nieuwe hybrides, van wereldwijde export tot overzeese teelt. Maar ook lokale uitdagingen worden zeker niet vergeten! Hoe gaan we het hoofd bieden aan weersextremen? En welke innovaties gaan ons daarbij helpen in welk gebied? Dit zijn mooie vraagstukken waar in de toekomst vast en zeker antwoorden op komen. Die komen we alleen maar aan de weet als we daarvoor de noodzakelijke vragen stellen. Vragen die we aan onze relaties in, of misschien wel juist buiten de sector moeten voorleggen.

De relatie die ik met u heb en had koester ik ten zeerste en ik draag u allen een warm hart toe. We gaan samen een nieuw jaar tegemoet. Mijn rol als verkoopleider Benelux is sinds kort overgenomen door mijn collega Bart Schriever. Ook hij hecht dezelfde waarde aan relaties. Bij deze bedank ik iedereen voor de fijne samenwerking! Succes met de (toekomstige) uienteelt!

Met warme groet,

Jaap Jonker – Sales Manager

Voor inlichtingen en advies kun je onderstaande medewerkers raadplegen:



Jaap Jonker (salesmanager)
M (+31) (0)646 076 817
E j.jonker@degrootenslot.nl



Bart Schriever (verkoopleider Benelux)
M (+31) (0)625 640 315
E b.schriever@degrootenslot.nl



Rinus Struik (accountmanager)
M (+31) (0)653 264 313
E r.struik@degrootenslot.nl



Lynette Verweel (accountmanager)
M (+31) (0)611 087 176
E l.verweel@degrootenslot.nl



Wendy Hilhorst (accountmanager)
M (+31) (0)611 087 176
E w.hilhorst@degrootenslot.nl



Tom Langenberg (accountmanager)
M (+31) (0)646 258 634
E t.langenberg@degrootenslot.nl



Peter Vroegindeweij (accountmanager)
M (+31) (0)621 819 337
E p.vroegindeweij@degrootenslot.nl



Evert Van Crombrugge (accountmanager)
M (+32) (0)472 037 819
E e.vancrombrugge@degrootenslot.nl



Arjan Van Ramshorst (accountmanager)
M (+31) (0)619 074 904
E a.vanramshorst@degrootenslot.nl



Verkoop binnendienst
T (+31) (0)226 331 271
(0)226 331 141
E sales@degrootenslot.nl

Scan de QR-code voor de meest actuele gebiedsindeling.

Volg De Groot en Slot:



www.instagram.com/degrootenslot



www.facebook.com/degrootenslot



www.twitter.com/degrootenslot

Of schrijf je in voor de digitale nieuwsbrief via www.degrootenslot.nl.



**De Groot
en Slot**

De Groot en Slot B.V.

Bezoekadres

Westelijke Randweg 1
1721 CH Broek op Langedijk
Nederland

Postadres

Postbus 28
1720 AA Broek op Langedijk
Nederland

T +31(0)226 33 12 00

E info@degrootenslot.nl

www degrootenslot.nl



MARKTONTWIKKELING ROOD:

'Loopt areaal rode uien tegen li

Het areaal van rode uien stijgt nog elk jaar. Uientelers houden, zeker de laatste vijf jaar, meer aan rood over dan aan geel. Maar zit er een limiet aan het areaal rode uien? Nee, denkt Jaap Jonker van De Groot en Slot. Ja, zeggen teler Menno Torringa en verwerker Jan Franje. „De vraag naar rode uien is nog steeds goed, maar we zien bij de fijnere ui een kantelpunt”, aldus de verwerker.

Uientelers Menno en Jesse Torringa uit Leens teelden dit jaar 14 ha Red Tide. Zij hebben een deel van de uien af-land verkocht, het andere deel is opgeslagen in de kistenbewaring. De vraag naar rood was altijd goed, maar dit jaar lijkt er een kantelpunt, zegt Menno Torringa. „Ik heb het idee dat er meer vraag naar geel is dan naar rood. We hebben in 2022 meer moeite moeten doen om de uien af-land te verkopen. Kijk naar de noteringen van dit moment (half september, red.). De prijs van rode uien ligt tussen de 25-30 euro. Dat is een goede prijs, maar de stemming is ‘flauw’. Gele uien gaan op dit moment gemakkelijker weg. Ik denk dat het areaal rood aan zijn limiet zit.”

Uien in kistenbewaring

Dat weerhoudt Torringa er niet van om volgend jaar weer rode uien te telen. We houden vast aan onze strategie, zegt hij. De Groninger beschikt over een kistenopslag, het bedrijf is op de teelt van rode uien ingericht. „We hebben twintig

jaar geleden ook een paar jaar uien geteeld: eerst geel en het jaar erop rood. De rode ui was toen een nicheproduct en het gewas deed het erg goed op onze gronden, beter dan geel. We hadden toen nog geen kistenopslag, de uien gingen af-land weg.” Ondanks de goede ervaringen stopte Torringa na een aantal jaren met de uienteelt, vooral vanwege het gemis aan goede opslagmogelijkheden. Ook was het laatste jaar toen een koprotjaar.

In 2016 werd een nieuwe schuur gebouwd met kistenbewaring. Dat gaf kansen om ook weer met de teelt van rode uien te beginnen. „Een rode ui is zachter dan een gele ui. Je moet ze in kisten bewaren, om beschadigingen te voorkomen”, zegt hij. „Bovendien wil de verwerker graag levering in kisten. Het voordeel van kistenbewaring is dat je flexibel bent: je kunt een of twee kisten leveren of alles laten ophalen.” Torringa, die de teeltbegeleiding via Profytodsd laat lopen, heeft een voorkeur voor Red Tide boven Red Baron, vanwege de bewaarbaarheid van de ui. „De kwaliteit van Red Tide is goed, ook onder moeilijke oogstomstandigheden. We schuren de uien groen in en we kunnen de kisten drogen met een blaaswand met kachels ervoor. Dat gaat altijd goed.”

Wereldbevolking voeden

Salesmanager Benelux Jaap Jonker van De Groot en Slot ziet de markt voor rode uien wél groeien.





limiet aan?'



De wereldbevolking groeit en de ui is een veel gebruikte groente, zegt hij. „De roze ui wordt wereldwijd het meest geteeld en geconsumeerd. Als er geen roze uien voorhanden zijn, gaan grote uienlanden als India en Bangladesh over op rood. We denken al jaren dat de max voor rood is bereikt, maar dat blijkt elk seizoen niet het geval. De consumptie neemt toe, er is een gezond spel van vraag en aanbod.” De vraag naar Nederlandse uien blijft toenemen, aldus Jonker. „We exporteren elk jaar meer uien en daarbij doet rood het structureel beter dan geel. Ik denk dat er vooralsnog geen limiet aan rood zit.”

De Groot en Slot verkoopt wereldwijd rode uienrassen. Het bedrijf probeert voor elke daglengte een aantal rassen in het assortiment te hebben, vervolgt Jonker. „Er is de laatste jaren een trend gaande dat telers aan risicospreiding doen, door naast gele uien ook rode uien te telen. De rode ui is wel wat kwetsbaarder dan de gele ui, het advies is om ze in kisten te bewaren. Daar is niet iedere teler op ingericht.” Volgens de salesmanager neemt de opbrengst per hectare niet meer toe, maar de rassen worden wél beter. „Je ziet duidelijk een tendens dat er behoefte is aan hybride rassen als Red Tide en Red Ray. Deze uien zijn meer uniform, rijpen vroeger af en zijn langer bewaarbaar. De kwaliteit is gewaarborgd. Dat geeft de teler zekerheid.” Volgens Jonker is het einde van de stijging van het uienareaal nog niet in zicht. „Zeker niet met de weersextremen waarmee wij wereldwijd te maken hebben. De opbrengsten worden lager door excessen als overvloedige regenval of extreme hitte op de momenten dat de uien moeten groeien. Daardoor krijg je een verandering in de markt. De wereldbevolking moet toch gevoed worden.”

Kantelpunt lijkt nabij

Franje Onions is een modern familiebedrijf met tientallen jaren ervaring in het kopen, verkopen, sorteren, opslaan en verpakken van uien. Volgens eigenaar Jan Franje is de limiet van het areaal rode uien in zicht. Maar: „zolang er vraag is, is er markt.” Er wordt nog steeds meer betaald voor rood als voor geel, maar het kantelpunt lijkt nabij, zegt hij. „We zien dit seizoen dat fijne rode uien goedkoper zijn dan de fijne gele uien. Door de droogte zijn de uien wat kleiner gebleven en is er voldoende product op de markt. Het is daarom lastiger om afzetkanalen te vinden voor de maatsortering 40-60.”

De grovere rode ui (60+) is wel gewild, constateert Franje. Maat is heel belangrijk bij rood, zegt hij. „Er is altijd meer vraag naar grovere rode uien. Dit seizoen loopt het aanbod achter op de vraag, waardoor de grovere ui meer geld zal opbrengen.” Franje stelt wel dat de handel afhangt van wat er elders in de wereld gebeurt. „Stel: er gaat binnenkort een land open dat vooral fijne rode uien wil. Het is maar net welk land naar welke ui vraagt en waar een tekort is. Bepaalde landen zijn nog steeds blij met fijne rode uien, al wordt dat wel steeds sporadischer.”

Toch blijft er volgens Franje wereldwijd behoefte aan goede rode uien. „Red Tide, Red Baron en Redlander van De Groot en Slot zijn goede rassen, als ze maar op goede grond zijn geteeld en op tijd nog groenig worden gerooid. Huidvastheid is heel belangrijk voor export. De rode ui moet een goede jas hebben.” ●



HANDELSBEDRIJF JPB LEVERT WERELDWIJD LEVENSMIDDELEN: 'Relatie is in deze business heel

JPB is exporteur van houdbare producten naar een wereldwijd klantenbestand. De levensmiddelen gaan veelal onder eigen label rechtstreeks naar de eindbestemming. De kracht van JPB is de relatie met klant, leverancier en rederij, zegt directeur Jan Beemsterboer. De grootste uitdaging van dit moment is de beschikbaarheid van zeecontainers.

JPB werkt samen met leveranciers van over de hele wereld, vertelt Beemsterboer. „We sourcen en verkopen wereldwijd, voor 99 procent over zee.” De focus ligt op bevroren goederen (groenten, friet, kip en vis), verse producten (aardappelen, uien, knoflook), bulkgoederen (olie, rijst, bonen) en consumentengoederen (pasta, mayonaise, mosterd). De exporteur heeft zelf geen levensmiddelen op voorraad, aldus Beemsterboer. „We halen bijvoorbeeld rijst uit Vietnam en verkopen dat weer aan landen in Afrika, in onze eigen verpakking. De leverancier produceert die verpakking, wij leveren het artwork.”

Alle goederen die JPB verkoopt, worden gecontroleerd op kwaliteit voordat ze de wereld in gaan, aldus de directeur. Dat gebeurt door een lokale onafhankelijke instantie. „JPB is verantwoordelijk voor de financiële kant en de papierwinkel. Dat is een uitdaging, er kan zomaar iets onverwachts gebeuren. Maar gemiddeld genomen hebben we dat goed onder controle.”

Geen containers

De grote uitdaging van dit moment is de beschikbaarheid van containers, een nasleep van de coronacrisis, vervolgt inkoper William Nannes. „Tijdens corona heeft de wereld een tijdje stilgestaan. Toen alles weer ging draaien, stonden de containers op plekken waar ze

normaal niet horen te staan. Zie ze dan maar weer eens terug te krijgen. De corona begon in China. Toen de productie daar weer op gang kwam, lag de Verenigde Staten stil door de pandemie. Het hele land stond vol containers die niet werden leeggehaald. De stromen zijn verstoord, alle voorraden zijn op, plus dat mensen zijn gaan hamsteren. Neem een pot mayonaise. Er is gebrek aan glas, aan deksels, aan dozen, aan personeel. Alles is schaars en duur. Er gaat wel vijf jaar overheen voordat die processen weer genormaliseerd zijn.”

De export ondervindt ook hinder van de oorlog in Oekraïne en de energiecrisis, weten ze bij JPB. We moeten dieper in de buidel tasten om alles te financieren, aldus Beemsterboer. „Maar de consument in Afrika moet het

uiteindelijk óók kunnen betalen. Voordeel is dat wij levensmiddelen exporteren: mensen blijven eten, maar de volumes worden minder.” JPB maakt geen gebruik van contracten van verpakkers en rederijen. Nannes daarover: „We reserveren een bepaald aantal containers per week. We weten redelijk van tevoren hoeveel we nodig hebben en hoeveel beschikbaar is. Als je een afspraak maakt voor een bepaald aantal per week, móet je die als exporteur wel gebruiken. Dat kan financiële consequenties hebben en kan een nadeel zijn.”

Klimatologische uitdagingen zijn er ook. Zo haalt JPB zijn rijst uit Pakistan, een land dat afgelopen zomer voor dertig procent onder water heeft gestaan vanwege wateroverlast. En dichterbij huis: door de droge zomer in ons land





el belangrijk'



zijn de prijzen van producten als aardappelen en uien skyhigh, constateert Beemsterboer. Dat betekent niet dat JPB minder importeert en exporteert. „De wereldbevolking groeit. Honger kan een groot probleem worden. Armere landen gaan last krijgen van de oorlog tussen Rusland en Oekraïne. Dat geeft onrust en dat kan best tot serieuze problemen leiden. Maar zoals gezegd: mensen moeten eten. Er moet voedsel geïmporteerd worden.”

Crimsun®: eigen merk

JPB is een van de belangrijkste uienexporteurs in Nederland. Het bedrijf exporteert gele en rode uien over de hele wereld, maar heeft ook een eigen ui exclusief op de markt gezet: Crimsun®. Deze ui combineert de optimale kwaliteit en kracht van geel met de nuance

van rood en een roze kleur, zegt Nannes. Het exportbedrijf heeft de ui samen met De Groot en Slot en Bejo Zaden ontwikkeld. Ook in de export van uien loopt het risico op, weet de inkoper. „De uienprijs is hoog, het transport is duur. Je bent voorzichtig met wie je zaken doet. Met Crimsun® werken we op contract, de rest is allemaal daghandel. We leveren veel op Afrika en het Verre Oosten, derdewereldlanden. We hebben wel eens meegemaakt dat een klant niet kon betalen. Maar we zijn een gezond bedrijf, met financiële armslag. En in de regel doen we alleen zaken met klanten van wie we weten dat ze kunnen betalen.”

Keten en handel moeten elkaar wel wat gunnen, vervolgt Nannes. Nu de uienprijzen hoog zijn, sluiten veel telers de deuren, met de hoop op

nog betere prijzen, merkt hij. De vraag is of dat verstandig is. „Je moet dansen als de muziek speelt. Telers met uien in de bewaring moeten rekening houden met zaken als opslagkosten, tarrapercentages en hoge energieprijzen. Als je dat bij elkaar optelt, moet de ui na de jaarwisseling flink meer opbrengen dan voor die tijd. Ik denk dat telers hun uien beter voor de jaarwisseling kunnen verkopen. Een jaar dat duur begint, kan zomaar goedkoop eindigen.”

Belang van relatie

Volgens Beemsterboer is de kracht van JPB de relatie met klanten, leveranciers en rederijen. We hebben een goed team, aldus de directeur. „Inkoop, logistiek en verkoop moeten samenwerken, we leveren kwaliteit tegen een goede prijs. Natuurlijk hebben we wel eens last van concurrentie, je moet mee met de prijs.” Hij constateert dat sommige landen aan protectionisme doen, om de eigen producten te beschermen en te stimuleren. „Senegal doet op een gegeven moment de grenzen voor Nederlandse uien dicht en in de Dominicaanse republiek werken ze met licenties. Daar heb je aan de kant van de klant mee te maken.”

Om de relaties in de business goed te houden, is het voor JPB belangrijk om grote voedselbeurzen te bezoeken, zoals de beurzen in Parijs, Dubai en Singapore. „We reizen veel”, besluit Beemsterboer. „We weten wie de grote spelers zijn, we bezoeken onze klanten minimaal één keer per jaar. Er zijn veel factoren en scenario's waar we rekening mee moeten houden om ons succesvol de komende decennia in te loodsen. Onze mensen, ons netwerk en onze merken genieten altijd onze hoogste prioriteit, ongeacht de omstandigheden. We zullen altijd diegenen bijstaan die hun organisatie op een goede en duurzame manier willen laten groeien.” ●



UIENTELERS NOORD-NEDERLAND ZIEN GOEDE RESULTATEN: 'Compost strooien tegen niet-z

Uientelers op kleigrond kunnen door het strooien van compost de risico's indekken op niet-zichtbare stuifschade en korstvorming. Telers in Noord-Holland, Friesland en Groningen hebben hier al goede ervaringen mee opgedaan. Niet-zichtbare stuifschade kan enorme groeiremming veroorzaken, zegt Wilko van der Velde van TTW. „Zie het als een stukje risicomanagement.“

TTW helpt akkerbouwers anders naar hun gewassen te kijken met behulp van door het adviesbedrijf verzamelde data. Data en analytics consultant Van der Velde had een aantal jaren geleden het vermoeden dat er op kleigronden niet-zichtbare stuifschade optreedt van kramstadium tot derde pijp. „TTW meet op alle percelen groei en ontwikkeling. Als er stuifschade optreedt, ontstaat groeiremming. Een bijkomend effect is dat contactherbiciden veel harder op het uien gewas reageren nadat het drie dagen oostenwind is geweest. Het gewas is theoretisch afgehard, maar de kans is groot dat het ook gezandstraald is.“

Goede resultaten

De eerste ervaringen met compost tegen stuifschade op kleigrond werden in 2018 in Noord-Holland opgedaan. „We weten van zandgrond dat compost werkt tegen stuifschade“, aldus Van der Velde. „Mijn idee was: laten we het ook op kleigrond proberen. In het beginstadium is de ui heel kwetsbaar voor stuifschade. Je ziet na het stuiven niet direct dat er schade is ontstaan, maar twee weken later blijkt dat de uien niet zijn gegroeid. Door compost te strooien, krijgt de wind veel minder grip op het betreffende perceel. We zagen in 2019, 2020 en 2021 dat percelen met compost de best presterende uienpercelen in Noord-Holland waren.“

De compost kan het beste na de zaai worden toegebracht met een breedstrooier of zijstrooier. GFT-compost is de meest gangbare compostsoort, hoewel daar iets meer natrium in kan zitten dan in bijvoorbeeld groencompost. Groencompost kan ook, maar dat lijkt iets minder goed tegen slemp te werken, aldus Van der Velde. „Het voordeel van GFT-compost boven champost is weer dat het bovenover mag worden uitgereden. Champignonmest zou ook kunnen, maar valt onder de mestwetgeving en moet worden ingewerkt in de grond.“ Hij raadt aan gemiddeld 30 kuub 'vette' compost per hectare te strooien, voor het beste effect tegen stuiven en slemp. „Meer kan, maar veel meer dan 35-40 kuub per hectare is niet haalbaar.“

Andere voordelen compost

Compost heeft, naast dat het de stuif- en herbicideschade beperkt, ook andere voordelen. TTW meet na het aanbrengen van compost in grondmonsters 15 tot 20 kg stikstof terug, 70 kg kali en 100 kg calcium. Daarmee kun je op kunstmest besparen, zegt Wilko van der Velde. „Kali is zeer nuttig. Kali uit compost blijft doorgaans langer beschikbaar en spoelt minder uit. Daarnaast zien we minder slemp, met daardoor een egalere stand van de uien, een goede (meestal betere) loofgroei en minder uitdroging van de grond, omdat het vocht wordt vastgehouden.“ Het idee is dat ook dat de bodem 's nachts minder afkoelt, omdat compost een bufferlaagje vormt. De bodemtemperatuur gaat overdag echter niet omhoog. „We hebben de bodemtemperatuur op verschillende plekken gemeten, maar we hebben dat niet teruggezien“, aldus de dataconsultant. Daarnaast lijkt het uienplantje in het begin sneller te groeien, maar er is geen snellere opkomst.





Zichtbare stuifschade op klei'

De ontwikkelingen in uienteelt met compost op kleigrond zijn in Noord-Holland het verst, aldus Van der Velde. Ook in Friesland en Groningen zijn telers overgegaan om compost op klei te strooien om stuifschade tegen te gaan. Telers in Noord-Holland werken samen met een loonwerker, die nu twee strooiers heeft die op 2,25 en 3 meter spoorbreedte kunnen rijden op de vrij korte percelen. In Friesland is een loonwerker met een strooier op 3 meter spoorbreedte. Boeren in zuidelijk Flevoland hebben compost geprobeerd, maar daar bleek het dat voorjaar te nat om op smalle banden te strooien, aldus de consultant. In Zuidwest-Nederland zit de beperking vooral in een gebrek aan geschikte mechanisatie. Van der Velde: „Telers hebben daar in de regel langere percelen. Dat geeft problemen met capaciteit/werkbreedte.”

Risicomanagement

'Without data you're just another person with an opinion', is de slogan van TTW. Het bedrijf helpt akkerbouwers om met behulp van verzamelde data anders naar hun uitgangsmateriaal, perceel, gewas en (eind)product te kijken. Door omstandigheden te veranderen, kan het groeiproces worden beïnvloed, met een kwalitatief hogere opbrengst als einddoel. Daarnaast spart TTW met de teler over de bedrijfsvoering en denkt het bedrijf mee over de langere termijn planning. De organisatie werkt onafhankelijk, op basis van kennis en data, zegt Wilko van der Velde. „We maken uit metingen een risicoanalyse en perceelbeoordeling. We wijzen de telers op de risico's, zodat ze daarmee aan de slag kunnen.” Voor de beoordelingen wordt gebruik gemaakt van de bodemanalyses van Eurofins. Daarbij wordt gekeken naar kengetallen als voorvrucht, groenbemester en organische stof. Het bedrijf heeft aan het systeem ook eigen parameters toegevoegd: opkomst, begingroei, groeisnelheid, ziektedruk, droogtestress, productiecapaciteit, waterschade en oogstrisico. „Als een perceel op vier van die parameters een onvoldoende scoort, moet je je als teler sterk gaan afvragen of je daar uien wilt telen”, zegt Van der Velde. „Je moet de zwakste schakel elimineren. Dat kan in dit geval door compost te strooien.”

Basisbemestingsadvies

Op basis van de kengetallen wordt ook een basisbemestingsadvies gemaakt. Tijdens het teeltseizoen wordt twee keer een grondmonster en een keer een bladmonster genomen. Er wordt bemest op basis van de potentie van het gewas. Zo heb je minimale verliezen en houd je de kosten in de hand, aldus Van der Velde. „100 uienplantjes per m² vragen meer kunstmest dan 85 plantjes per m². En als er al voldoende mineralisatie in de bodem zit, hoeft er minder gestrooid te worden. Je kunt met de analyses gerichte keuzes maken en eventueel eerder ingrijpen. En door alle data te verzamelen, kun je vijf jaar later nog terugkijken naar de kengetallen van een perceel.” ●

KOOS MEEUWES

Uienteler uit Uithuizermeeden



Akkerbouwer Koos Meeuwes uit het Groningse Uithuizermeeden teelde afgelopen seizoen samen met teler en loonwerker Rick van Regteren zaaiuien. Daarbij paste hij voor het eerst compost toe. De uien van het ras Hyroad groeiden op lichte, voorjaarsgeploegde grond met, een afslibbaarheid van 14 procent. De uien werden op 21 maart gezaaid, een week later werd 25 ton per hectare groencompost over de bedden van 2,25 meter uitgereden. De vele buien die hierna volgden, zorgden voor verslamping op het perceel, maar uiteindelijk was er weinig korstvorming waar compost was opgebracht. Eggen leek niet nodig door de rulle bovenlaag. De compost heeft hier deels aan bijgedragen, zegt Meeuwes. „Dit was goed zichtbaar op een stukje waarop níet was gestrooid. Het verschil kon je al merken aan je knieën. Waar compost lag was de grond duidelijk zachter en de planten kwamen daar gemakkelijker doorheen.” Daarnaast is hij enthousiast over de stabiele werking van compost, die ook bijdraagt aan opneembaar voedsel voor het gewas. De teler oogstte ongeveer 50 ton uien per hectare, met een hoog groftepercentage.



UIENTEELT OP ZANDGROND COMPLEX NA WEGVALLEN VYDATE: 'Met bouwplan verder vooruit'

De herregistratie van het aaltjesbestrijdingsmiddel Vydate staat op de tocht. Uientelers kunnen de nematicide hoogstwaarschijnlijk in seizoen 2023 voor het laatst gebruiken. Wat betekent dat voor telers op zandgronden die het middel hard nodig hebben voor de bestrijding van schadelijke aaltjes? En wat zijn de alternatieven? Uien magazine vroeg het aan een teler en twee adviseurs.

Mark van Boven heeft samen met zijn neef Erwin een akkerbouw- en pluimveebedrijf in het Drentse Erica. Van Boven teelt sinds 2016 uien, 12 tot 15 ha per jaar. „Uien is een mooi gewas”, zegt hij. „Veel mooier dan aardappelen of bieten. Maar het is ook een uitdagend gewas, zeker op de zandgronden. We teelden afgelopen seizoen 5 ha uien op zandgrond, die kon je er precies uithalen. De opbrengst is wel goed; we hebben 70 ton/ha in de schuur liggen. We beregenen veel, er is afgelopen seizoen acht keer beregend, 10-15 mm per week. Dat is hier wel nodig om een goede opbrengst te realiseren.”

Van Boven heeft tijdens het zaaien 15 kg/ha Vydate in de rij aangebracht. De eerste zes à acht weken groeiden de uien goed weg, daarna zag je ze ‘achteruit’ groeien, zegt hij. „Dat is heel apart. Als het gewas echt gaat wortelen, krijgt het last van aaltjes. We hebben een aantal wortelversterkers toegepast, maar ik ben een beetje sceptisch over de werking ervan. Wortelversterkers doen het beter op zwaardere grond, denk ik. Mét Vydate is het op zandgrond al lastig uien telen, zonder de nematicide wordt het nog moeilijker. We hopen dat er een goed alternatief komt, want we willen wel doorgaan met de uienteelt.”

Verder vooruit denken

Met het wegvallen van Vydate wordt uienteelt op zand- en lichte zavelgrond complexer, maar niet onmogelijk, zeggen adviseurs Albert Wolfs van HLB/De Groene Vlieg en Fokko Prins van Agrifirm. Op dit moment is er nog geen goed alternatief voorhanden, aldus Wolfs. „Het wordt meer en meer een uitdaging om uien te telen; de teler moet meer vooruit denken. Tot voor kort volstond het om kort voor de teelt een monster van een perceel te nemen, om te kijken hoe hoog de aaltjespopulatie was. Bij een te hoge populatie kon de teler daar met een middel als Vydate eventueel op acteren.”



Nu dat middel wegvalt, doet de teler er verstandig aan een langere termijn planning te maken van een paar jaar vooruit, aldus Wolfs. In deze planning moet de vruchtopvolging met gewassen en groenbemesters worden ingevuld, waarbij rekening wordt gehouden met de aanwezige aaltjesbesmettingen, zegt hij. „Dat kan prima, maar dat zijn we niet gewend. We moeten er rekening mee houden dat we niet op elk perceel zomaar uien kunnen gaan telen.”

Uien zijn namelijk zeer gevoelig voor aantastingen van allerlei aaltjessoorten, zoals wortellesieaaltjes, wortelknobbelaaltjes, stengelaaltjes en vrijlevende wortelaaltjes. Hoe meer aaltjessoorten in een perceel voorkomen, hoe lastiger het is om deze allemaal te beheersen. Gelukkig zijn er ook veel percelen waarop lang niet alle aaltjessoorten voorkomen of tot op schadelijk niveau aanwezig zijn, aldus de adviseur. „Alleen door vroegtijdig op aaltjes te bemonsteren, is inzichtelijk welke soorten



denken'

aanwezig zijn en met welke soorten het meest rekening moet worden gehouden. Met een uitgekiend bouwplan kan de teelt van uien dan zonder veel problemen in het bouwplan worden ingepast."

Steeds meer telers zetten Tagetes in in de strijd tegen aaltjes. Bij een geslaagde Tagetesteelt neemt een *Pratylenchus penetrans* besmetting actief af, zegt Wolfs. „De effecten zijn meerjarig. Het gewas moet daarvoor wel ten minste honderd dagen op het land staan en vrij zijn van onkruid of graanopslag. Je kunt Tagetes in mei zaaien, maar dan heb je dat jaar geen inkomsten van het betreffende perceel. Je kunt er ook voor kiezen het gewas in juni/juli te zaaien, bijvoorbeeld na een vroegruimend gewas als wintergerst. Het gewas is vorstgevoelig, met een vroege nachtvorst in september kan het resultaat tegenvallen."

Maatregelen combineren

Akkerbouwspecialist Fokko Prins van Agrifirm wijst ook op andere teeltmaatregelen in de strijd tegen aaltjes. *Trichodorus*-soorten houden bijvoorbeeld niet van grondbewerking en ook niet van organische stof, zegt hij. „Daar kun je op inspelen door compost over het land uit te rijden. Belangrijk is wel om te weten welke aaltjes in de bodem zitten. Tagetes is bijvoorbeeld een goed alternatief voor de bestrijding van de *Pratylenchus*, maar het effect van deze groenbemester op andere aaltjes is niet zo sterk."

Prins raadt aan om een combinatie van maatregelen toe te passen. „We adviseren om in april uien te zaaien in plaats van maart, omdat het gewas dan sneller opkomt en actiever is. Daar willen we in 2023 ervaring mee opdoen. Ook kan een teler met fosfaat de opkomst versnellen. Verder denken we dat rassenkeuze een rol kan spelen, zoals een ras met een goed wortelgestel. Uienteelt zonder Vydate is niet onmogelijk, het wordt alleen complexer."

Prins ziet door het wegvallen van het middelenpakket ook uitdagingen voor onkruidbestrijding op zandgronden. De gereedschapskist met middelen zit aan zijn ondergrens, dat vraagt vakmanschap van de teler, zegt hij. „Dat betekent dat je op het goede moment moet spuiten om onkruid goed de baas te kunnen. Een bodemherbicide heeft bijvoorbeeld vocht nodig om te werken, contactmiddelen doen het beter onder droge omstandigheden. Houd daar rekening mee."



Uitdaging veredeling

In een gemiddeld seizoen kan een teler nog wel met het huidige beperkte middelenpakket uit de voeten, maar in een jaar met een hoge ziektedruk is de kist met middelen krap, aldus Prins. Beslissingsondersteunende systemen (BOS) en rassenkeuze worden daarom steeds belangrijker, zegt de specialist. „We hebben rassen nodig die bij een bepaalde grondslag passen. Op zandgrond speelt huidvastheid een grotere rol dan op klei. Neem de Hybelle. Die scoort minder op zandgrond dan rassen die beter geschikt zijn voor deze gronden zoals een Hyroad of Hyfive."

Mark van Boven zet al een aantal jaren Tagetes in tegen aaltjes. Hij ziet een wisselend effect van dat gewas op aaltjesbestrijding. „Op onze zandgronden blijf je schade aan uien zien." Onkruidbestrijding is veel werk, zegt hij. „Aardappelopslag kunnen we nog wel in de hand houden door de opslag aan te stippen, maar het wordt over het algemeen een uitdaging om de uien schoon te houden. Het zal er misschien op uitdraaien dat we met een schoffelmachine onkruid te lijf moeten gaan, maar dan krijgen we te maken met winderosie. Onderzoek naar en ervaring met chemische onkruidbestrijding al dan niet gecombineerd met mechanische onkruidbestrijding is noodzakelijk."

'Uienteelt zoekt oplossing voor

Korstvorming wordt een steeds groter probleem in de uienteelt. De Groot en Slot ziet de laatste jaren dat er door hevige regenval, hagel of sneeuw regelmatig korstvorming optreedt na het zaaien van uien. Het voorkomen van korstvorming of het breken van de korst wordt op diverse manieren aangepakt. Telers en onderzoek vertellen over hun ervaringen

MARCEL KOOIJMAN

Uienteler uit Sint-Annaland

Uienteler Marcel Kooijman uit Sint-Annaland teelde dit jaar 15 hectare gele uien. Kooijman had in 5 hectare uien druppelirrigatie liggen, waardoor hij geen last had van korstvorming. Hij paste een wiedeg toe op de andere 10 hectare voor het breken van de korst.

Op het moment dat de meeste uien tegen de korst aanstonden, zijn we met wiedeggen begonnen, vertelt Kooijman. „Een aantal uien stonden toen ook al boven. We hadden op dat moment geen beschikking over water. Daarom moesten we naar een andere oplossing zoeken. Later hebben we ook de regenhaspel kunnen inzetten.”

Tijdens het rijden met de wiedeg kwam Kooijman erachter dat het te laat was. „De korst was te dik en we beschadigden de uien ook te veel. Je kon zien dat er uien werden uitgereden. We waren bang dat we te veel schade aan het gewas zouden toebrengen. Later in de teelt

zagen we een verschil waar we met de wiedeg hadden gereden. We hadden het idee dat er net iets meer planten stonden dan waar we niet gereden hebben.” Wat zou Kooijman een volgende keer anders doen om korstvorming te voorkomen of te breken? „Het idee is om eerder te beginnen, maar met korsten breken ben je eigenlijk altijd te laat.” Hij kan niet zeggen of er opbrengstverschillen zijn. „We hebben geen opbrengstbepaling uitgevoerd.”

Benieuwd naar wat Marcel Kooijman tegen korstvorming heeft gedaan? Bekijk op Youtube zijn vlog ‘Ons boerenleven’, aflevering 79.

JOHAN VAN DER WEKKEN

Uienteler uit Burgh-Haamstede

Landbouwbedrijf Thes Agro uit Burgh-Haamstede gebruikt de zaaimachine in strijd tegen korstvorming. Door de zaaihouders heel ondiep te zetten, zodat deze net de grond raken, wordt met een lage snelheid van 2 tot 3 km per uur over het uienperceel gereden, om zo de korst te breken, vertelt Johan van der Wekken.

Thes Agro deed zo'n tien jaar geleden voor het eerst ervaring op met deze methode. „Korstvorming is hier een probleem”, aldus Van der Wekken. „We beschikken echter niet over een korstenbreker en ook niet over een wiedeg. Daarom hebben we destijds geprobeerd om met de zaaimachine de korst te breken. Dat werkte toen verrassend goed. Vandaar dat we deze methode afgelopen seizoen weer hebben toegepast.”

De uien verkeerden op dat moment in alle stadia van opkomst: de eerste uien stonden boven en een deel stond tegen de korst aan. Volgens Van der Wekken heeft de methode met de zaaimachine goed gewerkt. „Wij zouden het zo weer doen. Voor het mooie moet je een paar dagen eerder zijn als het land dat toelaat. De korst is dan minder hard, waardoor je meer uitjes kunt redden.”

Thes Agro heeft een paar stukken niet tegen korstvorming behandeld, om verschil te kunnen zien en om te bekijken of het nut had. „We zagen een duidelijk verschil in de plekken die wel en niet waren gedaan. Op de stukken die wel waren behandeld, stonden meer uien op een meter en ze groeiden gemakkelijker weg. Wij denken dat er een opkomstverschil van ongeveer 25 procent meer uitjes op de gebroken plekken is.”



or korstvorming'



JONAS BODYN

Onderzoeker openluchtgroenten
bij PCG België

Het Provinciaal Proefcentrum voor de Groenteteelt (PCG) in België doet geen actief onderzoek naar korstvorming. Wel loopt er een project waarbij het centrum het vochthoudend vermogen van de bodem wil verbeteren. Eén van de zaken die wordt getest is de toepassing van een mulchlaag compost na inzaai van de uien. Dit zou een positief effect kunnen hebben op het vermijden van korstvorming, zegt onderzoeker Jonas Bodyn van PCG.

De compost wordt na zaai verspreid over de uien. Het laagje heeft een dikte van 0,5 cm, dat staat gelijk aan 32,5 ton/ha compost, aldus Bodyn. „Eigenlijk is een halve cm te dun om een mulchlaag genoemd te worden, maar meer konden we niet toedienen in verband met de fosfaat die in de compost zit. We voeren opkomststellingen uit en volgen het gewas gedurende het groeiseizoen. Achteraf wordt ook naar oogstresultaten en maatsortering gekeken.” Een nevenwerking van het toedienen van compost is dat het (mogelijk) ook stuifschade vermindert, aldus Bodyn. „Verse, niet afgerijpte compost heeft meer nevenwerkingen dan wanneer deze al volledig is afgerijpt. Het proces van omzetting is dan nog aan de gang. Dit is vooral het geval bij boerderijcompost. Bij groencompost is dit zelden het geval, omdat die meestal ver afgerijpt is. Wij passen groencompost toe, omdat die minder zout is dan boerderijcompost.”

Na toediening van compost zag PCG dat er meer planten waren opgekomen, maar dit was niet significant meer dan met de behandeling zonder compost. Wel werd een duidelijk hogere uniformiteit waargenomen bij de beoordelingen van eind april en eind mei, aldus Bodyn. Ook had het gewas waaraan compost was toegevoegd in juni meer volume. PCG heeft in het verleden oppervlakkig compost toegepast in spinazie, met enorme zoutschade tot gevolg. De uien waren waarschijnlijk diep genoeg gezaaid, waardoor er nu geen schade was, aldus Bodyn. „Compost moet goed worden afgezeefd. Dan is die minder zout. Voordat je compost gaat toepassen, is het belangrijk om een laatste analyse op te vragen. Dit om goed te weten wat het zoutgehalte van het product is.” ●



AKKERBOUWBEDRIJF DOKTER-VAN DEN BERG

Uienteler in Tzummarum

Dokter kon dit voorjaar niet beregenen, omdat het zoutgehalte in het slotwater te hoog was. Dan heb je de keuze: niets doen of de wiedeg pakken, zegt hij. De uienplantjes zaten op het moment van wiedeggen tegen de korst aan. De uienteler had het gewas op 2,5 cm zaaidiepte gezaaid. Dat is wel een voorwaarde, vindt adviseur Klaas de Boer. „Als de zaadjes te ondiep zijn gezaaid, trek je het plantje uit de grond.”

De Friese akkerbouwer behandelde een deel van de uien tegen korstvorming en een deel niet. „Ik vroeg mij af of ik er wel goed aandeed, maar achteraf had ik gewoon moeten doorzetten. Je zag een duidelijk verschil in opkomst. In de niet-behandelde stukken kwam in een rij uien

soms 20-30 cm niet op, omdat de plantjes niet door de korst heen konden komen of kapot zijn gegroeid.” Op de stukken waar wel is gewiedegd, werd een fijnere sortering geoogst, maar met een goede opbrengst. Op de niet-behandelde stukken zag Dokter een grovere sortering uien.

Wat zou Dokter een volgende keer anders doen om korstvorming te voorkomen of te breken? „Ik zou misschien eerder kunnen beginnen”, zegt hij. Hoe eerder, hoe beter, zegt ook Klaas de Boer. „Zodra er sprake is van korstvorming, kun je gaan wiedeggen. Je hoeft niet te wachten tot het uienplantje tegen de korst aan zit. Hoe dunner het korstje, hoe beter.”

Er is een ‘maar’, besluit De Boer. „Wat opvalt, is dat door het wiedeggen de onkruiddruk wat hoger is. Je doet een kleine bewerking in het land, dat verstoort de bodemherbiciden. Sommige onkruiden krijgen daardoor kans op te komen. Dat verdient wel wat aandacht.”

DIRECTEUR MARTIN SLOT OVER MANAGEN VAN FAMILIEBEDRIJF: 'Je mag nooit voorbijgaan aan familiegevoel'

Hoe ervaart directeur Martin Slot het om voor het familiebedrijf De Groot en Slot te werken? Hoe heeft hij zichzelf ontwikkeld in zijn rol als directeur en vindt hij, nu het bedrijf groeit, nog steeds dat er een 'familiegevoel' heerst? „De combinatie van business en emotie vind ik het leukst om te managen. Hoe goed de financiële resultaten ook zijn, je mag nooit voorbijgaan aan het familiegevoel.”

Martin Slot (44) is ruim tien jaar directeur van de uientak van De Groot en Slot. Als zoon van Piet Slot, voormalig bedrijfsleider binnen de tuincentrumtak van De Groot en Slot, had hij al jong een zaterdagbaantje bij de tuincentra in Heerhugowaard en Den Helder. Martin studeerde Bedrijfskundige Economie en ging na zijn studie bij AHOLD aan de slag. „Ik had toen nog niet het idee om voor ons familiebedrijf te gaan werken”, vertelt hij. Dat veranderde in 2008, toen voormalig directeur Henk de Groot vroeg hem op te volgen als directeur. „Ik was opgegroeid met de tuincentrumtak, de uienbusiness was relatief nieuw voor mij.” Toch zei hij 'ja' en ging hij aan de slag als assistent-directeur, naast de studie plantenveredeling.

In 2011, toen Henk met pensioen ging, werd Martin directeur, samen met Jeroen de Haas. Omdat Jeroen begin 2023 met pensioen gaat, is Bas van den Hemel inmiddels als zijn opvolger aangesteld.

Familiestatuu

Martin Slot heeft binnen de directie van De Groot en Slot als extra taak de banden met de familie goed te houden. De Groot en Slot is uitgegroeid tot een groot internationaal bedrijf, maar het is en blijft een familiebedrijf, benadrukt hij. De onderneming werkt met een familiestatuu, waarin de kernwaarden staan beschreven. Denk daarbij aan continuïteit, blijvende zelfstandigheid, respect, duurzaamheid en verantwoordelijkheid. Formeel zijn de familieleden overigens certificaathouders. Dat houdt in dat ze geen directe invloed op het bedrijf kunnen uitoefenen. De belangen van certificaathouders worden behartigd door de STAK, waarin drie bestuursleden zitten. Daarnaast is er een Raad van Commissarissen, die toezicht houdt op de business in de bedrijfstakken.

Informeel wordt veel aandacht besteed aan het binden en boeien van familieleden. Ook Martin krijgt continu allerlei hints mee. Daar moet je

mee kunnen omgaan, zegt hij. „Communicatie is essentieel, waarbij je uiteraard niet alles kunt vertellen. Natuurlijk is er wel eens een stevige discussie, maar op basis van consensus komen we er binnen de families altijd uit.”

Verwachtingspatroon

Van de tweede generatie werkte het merendeel van de families De Groot en Slot in het bedrijf; bij de derde generatie is dat gelukkig minder vanzelfsprekend, stelt Martin. Hij vindt dat familieleden de vrije keuze moeten hebben in hun interesses, binnen of buiten het bedrijf. Daarnaast word je niet automatisch aangenomen omdat je De Groot of Slot heet, zegt hij. „Geïnteresseerden doen een onafhankelijk assessment, waaruit moet blijken of iemand wel of niet in een functie past. Ook voeren we vooraf al gesprekken met familieleden over het verwachtingspatroon. Als aandeelhouder kun je door je toekomstige collega's net iets anders worden bekeken, wat extra druk met zich mee kan brengen. Het is goed om daar nuchter in te blijven staan; dan haal je immers het meeste plezier uit je werk.”

Als een familielid niet geschikt blijkt voor een functie, maar wel graag wil, is dat lastig, weet Martin. „Zo'n situatie kan zelfs lastiger zijn dan een groot investeringsbesluit, maar de belangen van het bedrijf laten we altijd voorgaan. Ook dan is communicatie het belangrijkste. Wees gewoon eerlijk. Het uitspreken van een teleurstelling is nog altijd beter dan erover te zwijgen.”

Teamspirit

Vanuit zijn studie heeft Martin een voorliefde voor bedrijfspsychologie: hij vindt het belangrijk dat de medewerkers op de goede plek zitten. „Ik besteed veel aandacht aan de human resource-kant. Ik probeer heel zichtbaar te zijn en heb altijd mijn voelsprietten uitstaan. De Groot en Slot kent een hoge loyaliteit, een hoge tevredenheid en een laag ziekteverzuim. Daar ben ik trots op, misschien wel trotser dan



op de financiële resultaten. Het is niet alleen de directe familie die hier al generaties werkt; ook van andere personeelsleden werkten de opa en vader hier al. Dat 'familiegevoel' willen we koesteren. Dat gaat niet vanzelf, daar moet je continu aan blijven werken. Als medewerkers hun werk tevens als hobby zien, is mijn missie geslaagd. Dat zie je gelukkig bij veel mensen in de organisatie terug!”

Martin Slot ziet de toekomst van De Groot en Slot positief tegemoet. De fundamenten van het familiebedrijf zijn stevig. Daarnaast ligt er veel potentie om de business verder te laten groeien. Het is mijn drijfveer om de onderneming goed over te dragen aan de volgende generatie, zegt hij daarover. „We groeien hard en we zijn onze bedrijfsactiviteiten verder aan het verbreden. Zo leefde er bij de derde generatie familieleden bijvoorbeeld de wens om meer met 'duurzaamheid' te doen. Dat heeft geleid tot een nieuwe meerderheidsdeelneming in Hortimare, dat uitgangsmateriaal van zeewier veredelt en produceert. We zijn tevens aan het bekijken of we nog een nieuwe tak in de food & agri kunnen opzetten. Om een nog vastere basis onder het familiebedrijf te hebben.” ●



ASSORTIMENT PLANTUIEN: Quality inside

Troy

- Zeer hoge schiettolerantie
- Groeikrchtig en een hoge opbrengst van ronde uien
- Mooie donkergele kleur
- Geschikt voor directe afzet
- Ook beschikbaar in biologisch

Jagro

- Zeer vroege en productieve plantui
- Groeit gemakkelijk grof
- Mooie bronsgele kleur
- Geschikt voor directe afzet

Jetset

- Vroeg, productief en mooi rond
- Goede combinatie van vroegheid en huidkwaliteit
- Voor vroege exportbestemmingen en lokale markt
- Geschikt voor korte bewaring
- Ook beschikbaar in biologisch

Tarmo

- Sterk, groeikrchtig type in mid-late segment
- Hoog opbrengstpotentieel met uniforme ronde uien
- Geschikt voor lange bewaring
- Robuust type dat onder stressvolle omstandigheden goed kan groeien door een enorm wortelstelsel

Boga

- Middenvroeg, hoog productieve plantui
- Hoge resistentie tegen meeldauw met goede huidkwaliteit
- Mooie ronde ui van uitstekende kwaliteit
- Zeer geschikt voor lange bewaring
- Ook beschikbaar in biologisch

Hysky

- Middenvroeg en hoog productief
- Sterk tegen fusarium en sterk wortelgestel
- Geschikt voor lange bewaring
- Ook beschikbaar in biologisch

Redlander (rood, geprepareerd)

- Eerste rode hybride met hoge resistentie tegen meeldauw
- Mooie ronde uien van uitstekende kwaliteit
- Geschikt voor lange bewaring
- Alleen biologisch beschikbaar

Ras	Biologisch	Vroegheid	Opbrengst	Huid	Bewaarbaarheid	Hardheid	Schiettolerantie	Drogestofgehalte
plantuien overwintering								
Troy	ook biologisch	14,5	90	6,5	6,0	6,0	++	14,2
plantuien geel								
Forum	-	14,0	93	6,0	6,0	5,0	+	14,5
Troy	ook biologisch	13,0	98	6,5	6,0	6,0	++	14,2
Jagro	-	13,0	98	6,0	6,0	6,0	+	12,5
Jetset	ook biologisch	12,5	95	7,5	7,0	7,0	++	13,5
Stanfield	-	12,5	90	8,0	8,0	8,0	++	16,0
Corona	-	12,0	102	7,0	7,0	7,0	Prep.	13,0
Hercules	-	12,0	100	8,0	8,0	8,5	++	15,4
Tarmo	-	11,5	103	8,5	8,0	8,5	++	14,5
Carballo	-	11,0	110	8,0	8,0	8,0	Prep.	14,0
Boga	ook biologisch	11,0	105	8,0	8,0	8,0	Prep.	13,5
Hysky	-	10,0	103	8,5	9,0	9,0	Prep.	14,0
plantuien rood								
Red Light	ook biologisch	12,5	102	6,0	5,0	6,0	Prep.	12,8
Red Ray	-	11,0	107	8,0	8,0	7,0	Prep.	13,5
Redlander	alleen biologisch	11,0	102	7,0	7,5	7,0	Prep.	13,5
plantuien wit								
Icebear	-	10,0	104	6,0	6,0	6,0	Prep.	14,0



Elk jaar toetst de veredelingsafdeling van Bejo / De Groot en Slot al haar rassen op eigen proefvelden in Europa. Alle gegevens zijn gebaseerd op driejarige gemiddelden van deze resultaten.

Vroegheid: 1 punt hoger is 1 week eerder oogstbaar. Opbrengst: indexcijfer ten behoeven van onderlinge vergelijking. Huidkwaliteit: een hoog cijfer geeft aan dat het ras een goede bewaarbaarheid heeft. Bewaarbaarheid: een hoog cijfer geeft aan dat het ras traag tot spuitvorming overgaat. Hardheid: een hoog cijfer geeft aan dat dit een harde ui betreft. Schiettolerantie: - = lage tolerantie, +/- = gemiddelde tolerantie, + is hoge tolerantie, ++ erg hoge tolerantie, en Prep. = warmte behandeld. Drogestofgehalte: procentueel.



Assortiment

Bejo / De G

VROEGE ZAAIUIEN

Hytune

- Zeer productief vroeg ras
- Ook onder droge omstandigheden een goede opbrengst door een sterk wortelgestel
- Sterker tegen pinkroot
- Uitlevering zaden vanaf begin april

Hybing

- Vroeg ras in het Nederlandse assortiment
- Mooie ronde uniforme en sterk bollende ui met een prachtige gele kleur
- Goed wortelgestel en hoog opbrengend vermogen

Hybound

- Uitstekende huidkwaliteit en goed wortelgestel
- Bijzonder goede spruitrust
- Geschikt voor lange bewaring
- Ook beschikbaar als biologisch

Summit

- Harde ui met mooie bol-nekverhouding
- Uitermate geschikt voor groeikrachtige gronden
- Combineert vroegheid met prima bewaareigenschappen

Hysky

- Sterk tegen fusarium
- Voor middenlange bewaring
- Ronde en harde ui

Hygate

- Sterk tegen fusarium
- Geschikt voor middenlange bewaring
- Goede huidkwaliteit

RODE ZAAIUIEN

Red Tide

- Uitstekende opbrengst met goede bewaareigenschappen
- Buitengewoon uniform
- Middenvroege rode hybride met goede doorkleuring
- Biologisch uienzaad is verkrijgbaar via Bejo

Redlander

- Eerste rode zaaiui met hoge resistentie tegen meeldauw
- Zeer geschikt voor de lange bewaring
- Biologisch uienzaad is verkrijgbaar via Bejo

Red Ray

- Goede opbrengstpotentie
- Goed bewaarbaar
- Geschikt voor meerdere grondsoorten

Red Baron

- Hoge opbrengst en grove maatsortering
- Bij voorkeur telen op zwaardere grond (boven 25% afslibbaar)
- Geprimed zaad geeft betere uniformiteit

MIDDENVROEGE ZAAIUIEN

Hypark

- Goed wortelgestel en voor alle gronden geschikt
- Mooie ronde en sterk bollende ui
- Geschikt voor lange bewaring door goede huidvastheid en hardheid

Hyroad

- Middenvroeg ras met uitstekende hardheid
- Zeer huidvast en mooi van kleur
- Zeer geschikt voor lange bewaring

Hytech

- Hoog opbrengend vermogen
- Goede huid en mooie gele kleur
- Prachtig rechtopstaand en sterk loof

Hyway

- Goede opbrengstpotentie
- Harde ui met een goede huid en wortelgestel
- Uitstekend geschikt voor lange bewaring

Hybelle

- Zeer productief ras
- Een harde en sterk bollende ui met goede bewaareigenschappen
- Ook onder droge groeiomstandigheden hoge opbrengsten

ZAAISJALOTTEN

Matador

- Ronde, uniforme sjalot
- Uitstekende huidvastheid
- Zeer lang bewaarbaar

Conservor

- Zeer productief en meest lange sjalot
- Blijft door zijn lange vorm goed in de maatvoering
- Mooie sjalot voor de versmarkt en schillerij

Innovator

- Eerste meeldauwresistente zaaisjalot
- Geschikt voor zeer lange bewaring
- Type Conservor

2022 - 2023

root en Slot



		Vroegheid	Opbrengst	Huidkwaliteit	Hardheid	Ook leverbaar	Lichte/rode grond < 20%	Lichte/groei-krachtige grond < 30%	Zwaardere/zware grond > 30%	Voorkeursgrond	Kleur	Bewaring tot en met *
ZAAIUIEN												
Vroeg	Rasnaam											
	Hytune	8,7	109	7	7	P	+++	+++	++++	midden/krachtig tot zwaar	lichtbrons	maart
	Hybing	8,7	104	6	7	P	++	++++	++++	midden tot zwaar	goudgeel	januari
	Hybound	8,2	102	8	8	P/Bio/Bio+P	++++	++++	++++	alle gronden	goudgeel	juni
	Summit	8,1	102	7	8	P	++++	++++	++	licht/krachtig	goudgeel	juni
Middenvroeg	Hysky	7,8	101	7	8	P	++	++++	++++	midden tot zwaar	lichtbrons	april
	Hygate	7,7	101	8	8	P	++	++++	++++	midden tot zwaar	lichtbrons	april
	Hypark	7,3	104	8	8	P	++++	++++	++++	alle gronden	goudgeel	juni
	Hyroad	7,2	104	9	9	P	++++	++++	+++	alle gronden	goudgeel	juni
	Hytech	7,0	104	7	7	P	+++	++++	++++	midden tot zwaar	goudgeel	mei
	Hyway	6,8	106	8	8	P	+++	++++	++++	midden tot zwaar	goudgeel	juni
	Hybelle	6,5	109	7	8	P	++	+++	++++	midden/krachtig tot zwaar	goudgeel	mei
	Hyfive	6,3	104	9	9	P	++++	++++	++++	alle gronden	lichtbrons	juni
	Hylander	6,3	100	7	8	P/Bio/Bio+P	++	+++	++++	zwaar	lichtbrons	mei
	Hystore	6,2	105	8	8	P	++	++++	++++	midden tot zwaar	lichtbrons	juni
	Hysinger	5,7	111	7	6	Alleen P	++	+++	++++	zwaar	lichtbrons	maart
	Red Tide	7,5	100	8	8	P/Bio/Bio+P	+++	++++	+++	licht/krachtig tot zwaar	donkerrood	juni
	Redlander	7,0	100	7	7	P/Bio/Bio+P	++++	++++	+++	alle gronden	rood	mei
Rood	Red Ray	6,9	102	7	7	P	++	+++	++++	licht/krachtig tot zwaar	donkerrood	mei
	Red Baron	6,0	104	7	6	P	+	+++	++++	midden tot zwaar	donkerrood	april
ZAAISJALOTTEN												
Sjalot	Rasnaam											
	Matador	11,0	120	10	-	Bio	+	+++	++	licht/krachtig	roodbruin	juni
	Conservor	10,6	125	9	-	P/Bio	+	+++	++	licht/krachtig	roodbruin	juni
	Innovator	10,2	130	9	-	NCB	+	+++	++	licht/krachtig	roodbruin	juni

De gegevens van tweedeaars plantuien zijn op basis van het geoogst product. Zie ook pagina 16 voor het assortiment Quality inside. Elk jaar toetst de veredelingsafdeling van Bejo / De Groot en Slot al haar rassen op eigen proefvelden. Alle gegevens in de tabellen zijn gebaseerd op vierjarige gemiddelden van deze proefvelden. Waarderingscijfer van de bewaarbaarheid voor de plantuien is bepaald in januari. De zaauien en zaaissjalotten zijn beoordeeld in mei. * Bewaring met buitenlucht. Vroegheid: 1 punt hoger is 1 week eerder oogstbaar. Opbrengst: indexcijfer ten behoeve van onderlinge vergelijking. Huidkwaliteit: een hoog cijfer geeft aan dat het ras een goede bewaarbaarheid heeft. Hardheid: een hoog cijfer geeft aan dat dit een harde ui betreft. P: geprimeerd op bestelling voor de aangegeven rassen. Bio: biologisch geteeld.



Jaap Jonker (salesmanager)
M (+31) (0)646 076 817
E j.jonker@degrootenslot.nl



Bart Schriever (verkoop leider Benelux)
M (+31) (0)625 640 315
E b.schriever@degrootenslot.nl



Lynette Verweel (accountmanager)
M (+31) (0)646 353 149
E l.verweel@degrootenslot.nl



Rinus Struik (accountmanager)
M (+31) (0)653 264 313
E r.struik@degrootenslot.nl



Wendy Hilhorst (accountmanager)
M (+31) (0)611 087 176
E w.hilhorst@degrootenslot.nl



Peter Vroegindewij (accountmanager)
M (+31) (0)621 819 337
E p.vroegindewij@degrootenslot.nl



Tom Langenberg (Accountmanager)
M (+31) (0)646 258 634
E t.langenberg@degrootenslot.nl



Arjan Van Ramshorst (accountmanager)
M (+31) (0)619 074 904
E a.vanramshorst@degrootenslot.nl



Evert Van Crombrugge (accountmanager)
M (+32) (0)472 037 819
E e.vancrombrugge@degrootenslot.nl



Verkoop binnendienst
T (+31) (0)226 331 271 / (0)226 331 271 141
E sales@degrootenslot.nl
Scan de QR-code voor de actuele gebiedsindeling



**De Groot
en Slot**

PARTNERS IN ALLIUM

- www.instagram.com/degrootenslot
- www.facebook.com/degrootenslot
- www.twitter.com/degrootenslot



DRIE TELERS DELEN HUN BEVINDINGEN:

'(U)innovaties in de uienteelt'

Nederland loopt voorop als het gaat om innovaties in de landbouwsector. Vooral op het gebied van precisietechnieken is al heel veel gaande. Sommige innovaties zijn volop beproefd en hebben zich ruimschoots bewezen; andere technieken staan nog 'in de kinderschoenen', maar bieden wel veel potentie. Drie innovatieve uientelers delen hun ervaringen.

Thes Agro heeft al behoorlijk wat kennis in huis op het gebied van precisietechnieken. Sterker nog: inzet van deze technieken is inmiddels gemeengoed op het akkerbouwbedrijf in Burgh-Haamstede. „Al onze machines worden aangestuurd door GPS en veel werkzaamheden voeren we uit met behulp van taakkaarten, zodat we heel plaatsspecifiek kunnen werken”, vertelt Johan van der Wekken van Thes Agro.

Het bedrijf startte in 2016 met het variabel spuiten van bodemherbiciden in de uienteelt. Toeleverancier Van Iperen gaf de aanzet hiertoe. „Zij vroegen of we wat proeven wilden doen op dit vlak. Wij zagen hier wel kansen in, vooral omdat de grondsoorten binnen onze percelen vaak verschillen. Bij het traditioneel spuiten met bodemherbiciden moesten we qua dosering echter altijd op safe spelen en kozen we voor de gulden middenweg. Met als gevolg dat op lichtere gronden regelmatig gewasschade optrad; hier dienden we vaak te veel toe. Anderzijds kregen we het onkruid er dikwijls niet goed onder op de zwaardere stukken van een perceel. Kortom: het was in meerdere opzichten niet ideaal.”

Meeropbrengst van 7 tot 10 procent

Het variabel spuiten van bodemherbiciden gebeurt op basis van taakkaarten, die worden gemaakt aan de hand van een bodemprofiel. Deze taakkaarten worden geupload in

het GPS-systeem van de spuit, waarna de bodemherbicide wordt gedoseerd op basis van de samenstelling van de bodem. Deze manier van werken werpt zijn vruchten af, zo blijkt uit vergelijkingen met referentiestroken. Volgens Van der Wekken resulteert het precisiespuiten in een meeropbrengst van 7 tot 10 procent. „Gewasschade hoort namelijk tot het verleden, ook hebben we de onkruiddruk weten te verlagen. Van een reductie van de inzet van gewasbeschermingsmiddelen is niet echt sprake, maar we brengen de werkzame stof wel precies daar waar deze het hardst nodig is.”

De meerwaarde van variabel kunstmest strooien, waar ook sinds 2016 mee gewerkt wordt, is volgens Van der Wekken wat minder concreet.

Hierbij wordt de kunstmestgift afgestemd op het bodemprofiel, dat is verwerkt in taakkaarten. „Deze precisietoepassing heeft voor ons nog niet echt een toegevoegde waarde. Dat komt mede door het feit dat wij niet kunnen beregenen op onze percelen. Hierdoor is het lastig om het maximale uit de gedoseerde kunstmest te halen; kunstmest is immers effectiever wanneer je meteen daarna water kunt geven.”

Spot-spraying

Het zaaien van uien op basis van taakkaarten zit voorlopig nog niet in de pijplijn bij Thes Agro, vanwege het simpele feit dat de zaaimachines van het bedrijf hier nog niet op zijn toegerust. „We hopen in de toekomst wel verdere stappen te kunnen zetten wat betreft het plaatsspecifiek





inzetten van contactherbiciden”, zegt Van der Wekken. „Spot-spraying”, waarbij een drone de locaties van de diverse onkruiden in kaart brengt, zou hiervoor ideaal zijn. Dan hoeft je herbiciden dus niet meer volvelds in te zetten, maar alleen op de plek waar een onkruidje staat. Daarmee boek je gigantische milieuwinst. Om een dergelijke toepassing interessant en rendabel te maken, is het echter wel zaak dat er toelatingen komen voor andere, effectievere contactherbiciden.”

Zaai- en schoffelrobot

Ook Mark Buijze in Schoondijke heeft inmiddels de nodige ervaring met GPS-gestuurd werken en de inzet van taakkaarten. Sinds maart van dit jaar zaait en schoffelt de biologische teler zijn uien en sjalotten namelijk met een robot op basis van GPS. „Om het rendement van mijn bedrijf te verhogen, ben ik vorig jaar gestart met de teelt van hoogwaardigere gewassen, waaronder uien”, zegt Buijze. „Aangezien ik liever niet met vreemd personeel werk, moest ik iets anders

verzinnen om de arbeidsbehoefte binnen de perken te houden. De zaai- en schoffelrobot van FarmDroid helpt hierbij.”

De robot, die werkt op zonne-energie, rijdt autonoom en bepaalt op basis van GPS-coördinaten en taakkaarten waar een uienzaadje de grond in moet. „Vervolgens slaat hij in zijn geheugen op waar de zaadjes zitten, waardoor hij precies weet waar hij onkruid kan wieden. De robot wiedt zowel in als tussen de rijen. Tussen de rijen snijdt hij het onkruid af met een draad, in de rij schoffelt hij dit weg met een beweegbaar mes.”

Volgens Buijze werkt de techniek prima. Maar het vergt tijd om hier als ondernemer vertrouwen in te krijgen, geeft hij aan. „Ik vond het wel spannend om de robot onkruid te zien wieden, terwijl de uienzaadjes nog niet boven de grond waren. Dan denk je toch: ‘zo meteen rijdt ‘ie m’n hele perceel kapot.’ Daarom heb ik het afgelopen seizoen wel op safe gespeeld en heb ik de robot niet te dicht bij de zaadjes laten schoffelen. Hierdoor hadden we wat meer last van onkruiden dan eigenlijk nodig was.”

Potentie voor uienteelt

Hoewel de robot in de basis goed werkt, gaat de teler deze winter nog wel wat kleine technische aanpassingen doen. „Om een optimaal resultaat te behalen, is het zaak om de robot aan te passen aan je eigen specifieke situatie en grondsoort. We passen daarom onder meer de richting van de schoffelmessen aan.”

De capaciteit van de robot is volgens Buijze wel beperkt bij inzet in de uienteelt. „De robot kan

zo’n 1,5 hectare zaaien en 2 hectare schoffelen in een tijdsbestek van acht uur. Je kunt ‘m natuurlijk ook ‘s nachts door laten lopen, maar dat voelt voor mij niet prettig. Ik wil er toch enigszins zicht op houden. Daarnaast ben ik nog zoekende in welke gewassen de machine het beste kan worden ingezet. Voor de uienteelt biedt hij in ieder geval potentie; dat is wel duidelijk.”

De teler noemt ook als pluspunt dat de robot ‘slechts’ 700 kilo weegt, waardoor deze vaak inzetbaar is. „Zodra een perceel enigszins begaanbaar is, kan die aan de slag. Dat is anders dan met een trekker. Ook van schade aan de bodem of het gewas is geen sprake. Maar doordat deze robot minder zwaar is dan een reguliere schoffelmachine, gaan de mesjes en draden ook met minder kracht door de grond heen. Daarom is het zaak dat die de onkruiden al in een klein stadium ‘pakt’; ze mogen maximaal twee tot drie centimeter groot zijn.”

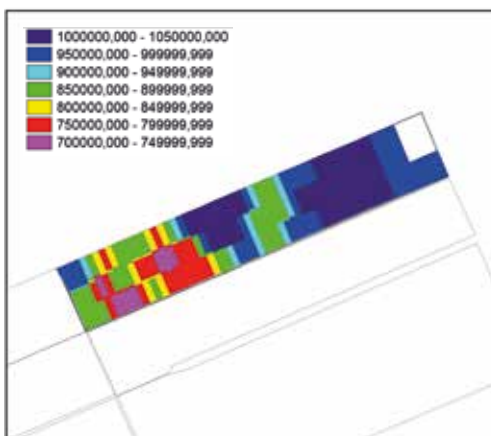
Zaaien op basis van organische stofgehalte

Jurgen Siebring startte dit jaar met het zaaien van uien op basis van de aanwezigheid van organische stof in de bodem. Siebring runt samen met zijn ouders een akkerbouwbedrijf in het Drentse Oranjedorp. „We maken eerst een bodemscan, om het organische stofgehalte van onze percelen te bepalen”, vertelt hij. „Deze informatie verwerken we in taakkaarten, die vervolgens in de GPS-gestuurde zaaimachine gaan. We hebben de zaaimachine, samen met onze machineleverancier, geschikt gemaakt voor deze toepassing.”

De teler experimenteerde met verschillende zaaidichtheden in combinatie met verschillende organische stofgehaltes. We hebben gevarieerd van 2,9 tot 4,1 zaaieenheden per hectare, vertelt hij. „Het beste resultaat behaalden we op plekken met een hoog organisch stofgehalte, van circa 12 procent, in combinatie met zo’n 3,1 zaaieenheden per hectare. Daar zagen we een meeropbrengst van vier à vijf ton per hectare. Qua uniformiteit en kwaliteit zag ik op het oog geen verschil. Maar we hebben de bemonsteringsresultaten nog niet binnen.”

Veel te winnen

Siebring wil volgend jaar voortborduren op de behaalde resultaten. Concreet betekent dit dat hij actief gaat proberen om het organische stofgehalte van zijn percelen te verhogen, door meer compost op te brengen. „En door dan ook de zaaieenheden per hectare aan te passen, hopen we onze opbrengsten verder te verhogen en ook grovere uien te kunnen oogsten. Méér organische stof betekent immers méér voedingsstoffen voor het gewas, wat hopelijk bijdraagt aan een grovere sortering. Ik ben ervan overtuigd dat er veel te winnen is met deze aanpak; de eerste resultaten zijn veelbelovend.”





NEEM EEN KIJKJE BINNEN:

'3D-bedrijfstour De Groot en Slot'

Altijd al eens een kijkje willen nemen in het veredelingscentrum en de kassen van De Groot en Slot? Dat kan nu ook digitaal!

Een kijkje achter de schermen bij het veredelingsproces van uien. Wie vindt het niet leuk om te zien wat er allemaal aan vooraf gaat voordat een ui is geteeld? Daarom werden er 'live' tours door het bedrijf georganiseerd, waarbij groepen klanten of telers konden zien hoe het er achter de schermen van de organisatie aan toe gaat.

In aanvulling op deze rondleidingen leek het nog mooier als iedereen de gelegenheid kreeg om wat meer te weten te komen over het proces van zaad naar ui. Zo ontstond het idee voor een digitale tour door het bedrijf. Maar dan wel een tour in 3D. Dit bleek een hele mooie aanvulling te zijn op de 'live' tours die al werden gegeven. Bij een 3D-beleving lijkt het alsof je je echt in de ruimtes bevindt. Op deze wijze maak je

een digitale 'wandeling' door het bedrijf. Niet alleen door het veredelingscentrum, maar ook door de kassen. Tijdens de digitale tour zijn er veel informatiepunten te vinden, waarbij elke afdeling wordt uitgelicht en informatie wordt gegeven over het hele traject van zaad tot ui (of van ui tot zaad). Want hoe ontstaat nu eigenlijk een nieuw uienras? Welke werkzaamheden gaan daar allemaal aan vooraf? Dat is nu te zien én te beleven. Nieuwsgierig geworden naar deze tour? Volg onze 3D-tour door de QR-code op deze pagina te scannen.

De 3D-tour bekijken maar toch liever een keer 'live' met een groep worden rondgeleid? Ook dat is nog steeds mogelijk. Vul het aanvraagformulier op de website in (via QR-code of www.degrootenslot.nl/bedrijfstour-de-groot-en-slot). Een van de accountmanagers neemt dan zo snel mogelijk contact op om een afspraak in te plannen.



EVEN VOORSTELLEN:

'Evert Van Crombrugge'



Evert Van Crombrugge is sinds februari 2022 werkzaam bij De Groot en Slot als accountmanager België. Hij woont samen met zijn vrouw in de Vlaams-Brabantse gemeente Merchtem, gelegen in de groene gordel rond Brussel. Deze centrale locatie maakt het ideaal om telers over het hele land te bezoeken.

Evert is opgegroeid tussen de Vlaamse velden en op het landbouwbedrijf van zijn grootouders. Door de landbouwmicrobe gebeten ging hij na de middelbare school landbouwingenieur studeren in Gent. Na zijn studies ging hij aan de slag als teeltadviseur akkerbouw en vollegrondsgroenten bij een toeleverancier van zaden, meststoffen en gewasbescherming. Vanuit deze functie heeft hij zich twaalf jaar kunnen verdiepen en specialiseren in de uienteelt. Zo kwam hij ook in contact met de huidige collega's van De Groot en Slot, alsook met hun rassenaanbod. Daarnaast is Evert actief in het landbouwbedrijf van zijn familie, waarin hij iedere dag ervaart hoe het is om uien te telen.

Everts kennis over de uienteelt en zijn reeds opgedane ervaring met de rassen van De Groot en Slot komen zeer goed van pas in zijn nieuwe functie. Hij is enthousiast om zich nog meer te verdiepen in de wereld van de uien en verder in contact te komen met telers, verwerkers en andere actoren uit de sector.



COLUMN GIBSBREGT GUNTER:

'Weerbare uienteelt'

In staat om tegenstand te bieden, dat is de definitie van het begrip 'weerbaarheid' aldus de Dikke van Dale. Tegenstand bieden lijkt synoniem voor protesteren, tegenstribbelen of luidkeels roepen. Toch denk ik dat weerbaarheid een genuanceerdere betekenis heeft. Bovendien betekent het kunnen bieden van tegenstand niet dat je dat ook altijd doet. Niet alles wat in je mars zit hoeft je gelijk uit te stallen om effectief te zijn, zogezegd. En hoewel sommigen dat maar al te graag doen – niets menselijks is ons vreemd – kost het meestal meer dan het oplevert. Een weerbare uienteelt is dus een teelt die in staat is tegenstand te bieden als dat nodig is. Wie overigens niet weerbaar is, heeft baat wendbaar te zijn. Ik kom zo nog terug op de combinatie van die twee eigenschappen.

Ook ons strak gerokte Hollandse uienbolletje dient dus in staat te zijn om tegenstand te kunnen bieden. Tegen fusarium, witrot, erwinia, uienvlieg, bonenvlieg, trips, emelten, aaltjes, droogte, zuurstoftekort, hitte, felle zon, zout, tal van onkruiden,... Waar eigenlijk niet tegen? Je zou haast denken: zielig juuntje, siepeltje of ùthje, op z'n Haags.

Toch ben ik overtuigd dat de meest gegeten groente ter wereld in de toekomst weerbaar zal zijn tegen al deze verschrikkingen die hem (ja, ondanks z'n rokken is de ui altijd al mannelijk geweest in taalland) op z'n levenspad kunnen tegenkomen. Er wordt hard gewerkt aan tal van methoden om hem te stutten op z'n risicovolle reis, met als eindbestemming een hongerige mensenmaag. Zijn genetisch profiel is inmiddels geen geheim meer en dat zullen we merken aan het rassenaanbod. Bedden-, ruggen- of strokenteelt, irrigatie, fertigatie en geprimed zaad bieden hoop nu de gevolgen van klimaatverandering neerslaan op de uienakkers, letterlijk soms. Zogenaamde groene middelen, bodemkennis en kringloopconcepten zullen de milieu-footprint van ons uitje met z'n blanke bast nog harder laten dalen dan de zeespiegel stijgt. Ook digitalisering, robotisering en alle andere vormen van precisielandbouw gaan tenslotte vast een flinke duit in het zakje doen om de ui nog weerbaarder te maken.

Nu ik het over duiten heb, we moeten er niet versteld van staan als de kostprijs van het hele arsenaal methoden voor een weerbare uienteelt straks tussen de twaalf- en vijftienduizend euro per hectare ligt. Dat kostenniveau is nu in sommige andere landen al het geval en met een matige opbrengst daar, tikt de kostprijs voor één kilootje dan zomaar een dollar aan. Een weerbaar uitje blijkt geenszins gratis te zijn.

Wie niet weerbaar is moet wendbaarheid zijn schreef ik al. Da's een nadenkertje om je voordeel mee te doen. Niet dat ik pleit voor het antoniem van weerbaar, want een weerloos uitje is bij voorbaat hulpeloos verloren. Maar een weerbare uienteelt dient onderdeel te zijn van een wendbare sector. Een sector die niet alleen een heel arsenaal methoden uitdenkt voor een weerbare uienteelt, maar de juiste methoden wendbaar weet in te zetten op het juiste moment, de juiste plek en voor de juiste markt. Wie het hele arsenaal tegelijk afzonderlijk in stelling brengt zal er namelijk onherroepelijk op achteruit gaan, qua duiten dan.

Kortom, weerbare teeltmethoden zijn een wenkend perspectief, maar onvoldoende als we ze niet slim inzetten. Waar weerbaarheid iets van kracht heeft, komt bij wendbaarheid iets van een elegante slimmigheid in mijn gedachten. Wendbaarheid heeft te maken dat je flexibel bent, keuzes maakt en kunt samenwerken. Slimmigheid heeft ook zoiets van: wie niet sterk is, moet slim zijn.

Stel je voor dat je het hele arsenaal methoden voor een weerbare uienteelt ter beschikking hebt en ook nog eens wendbaar bent. Het spreekwoord zegt 'wie niet sterk is moet slim zijn', maar stel voor dat je sterk én slim bent. ●





1^{STE} PLAATS

Berdien van Dommelen, Gebroeders van Dommelen Riethoven in Riethoven



2^{DE} PLAATS

Reinder Hogenhout, Akkerbouwbedrijf Hogenhout | Agro-Servo in Kimswerd



3^{DE} PLAATS

Ramon van Gennip werkzaam bij Mts. W.F. en C.J. Biemond in Godinze

WINNAARS EN DEELNEMERS:

'Uienfotowedstrijd'

In augustus 2022 kondigden we via social media de fotowedstrijd aan. Om deel te nemen kon iedereen de leukste, mooiste of grappigste foto van de uienteelt opsturen. En er kwamen veel leuke, mooie en grappige foto's binnen! Na stemming werden de drie beste foto's geselecteerd. De prijswinnaars hebben hun cadeaubon inmiddels in ontvangst genomen. En de mooiste prijs is natuurlijk de 'eeuwige roem' en een mooie plek in het Uien magazine!



DE GROOT EN SLOT WERKT SAMEN MET OPLEIDINGEN: 'Kennispartner in groen'



De Groot en Slot wil een brede kennispartner zijn: niet alleen in de keten, maar ook in het groene onderwijs. In 2022 werden diverse samenwerkingen aangegaan met agrarische scholen, studenten en onderwijsinstellingen, om input te krijgen vanuit de toekomstige generatie die geïnteresseerd is in de voedselketen en alle ontwikkelingen die daarin plaatsvinden.

Aeres Hogeschool, Dronten

Op Aeres Hogeschool in Dronten is De Groot en Slot al een aantal jaren betrokken bij de onderwijskavel. Deze kavel bevat een breed scala aan gewassen en biedt studenten de mogelijkheid om proeven aan te leggen in gewassen die hen aanspreken. Er lag in 2022 onder andere een primingsproef met diverse uienrassen.

Studenten moeten op Aeres Hogeschool een zogeheten 'proeve van bekwaamheid' volgen. Studenten van de opleiding Tuinbouw & Akkerbouw kozen een project van het Zeeuws Agrarisch Jongeren Contact (ZAJK) om 'leskisten' voor middelbare scholen samen te stellen. Deze kist bevat diverse zaden van gewassen om scholieren in spelvorm kennis te laten maken met de akkerbouw.



HAS Den Bosch, Den Bosch

Studenten van de opleiding Tuinbouw en akkerbouw op HAS Den Bosch volgen in het tweede jaar een project waarin zij een eigen teelt opzetten met een onderzoeksvraag. Er werd gekozen voor een onderzoek met de plantui Troy en het onderzoeken van het effect van verschillende biostimulanten. De Groot en Slot ging bij hen op bezoek om de teelt te bekijken en antwoord te geven op vragen.

Clusius College, Alkmaar en Hoorn

Naast de open dagen waar De Groot en Slot bij het Clusius College in Hoorn en Alkmaar aansluit, heeft het bedrijf ook een aantal studenten ontvangen op de locatie in Broek op Langedijk. Naast een presentatie werden er in het veredelingscentrum vooral 'doe-opdrachten' gedaan, zoals het raden van verschillende uienziekten en het leren selecteren van uien.

Lentiz, Middelharnis

Een aantal studenten van de eerstejaars teeltopleiding op het MBO Lentiz hebben een project op het proefveld in de Proeftuin van Pallandtpolder in Middelharnis gedaan. Zij stelden zichzelf de vraag: welke invloed hebben verschillende grondbewerkingen in combinatie met het toepassen van Bokashi en compost op de groei van plantuien? Nadat de uien geplant waren, zagen de studenten al gauw verschillen tussen de vorm van bemesting en het ecoploegen, spitten en bouwvoorlichten.

Basisscholen gemeente Dijk en Waard

De Groot en Slot houdt al een aantal jaar een teeltwedstrijd voor scholieren van basisscholen in gemeente Dijk en Waard. Daarin worden de kinderen uitgedaagd om in eigen moestuintjes of de schooltuin de grootste ui te telen.



Inmiddels doen een vast aantal deelnemers mee, die elk jaar weer proberen het record te verbreken. De leerlingen zijn ook welkom achter de schermen. Zo ontving De Groot en Slot afgelopen voorjaar ruim tweehonderd scholieren.

VIER KEER PETER AAN HET WOORD:

'Hoe speel je in op het verand

Hoe spelen uientelers, loonwerkers en adviseurs in op het veranderende klimaat? Uien magazine legde deze vraag voor aan vier Peters uit Nederland en België. Het groeiseizoen kenmerkt zich steeds meer door extreme omstandigheden, zeggen ze. Een vruchtbare bodem, compost, bemesting, rassenkeuze en teeltspecifieke maatregelen worden steeds belangrijker om een weerbare ui te telen.

PETER BUYSROGGE

Akkerbouwer in Emmeloord



Akkerbouwer Peter Buysrogge uit Emmeloord gelooft niet zo in een veranderend klimaat. Elk jaar is anders, vroeger was het ook wel eens droog of nat, zegt hij. „Het is elk jaar wel wat. Geen jaar is gelijk. Ik heb een aantal jaren Hysky geteeld, omdat deze sterk is tegen fusarium, maar ik ben hiervan teruggekomen. Ik vind de opbrengst van een ras dat sterker wortelt beter en heb daarom de keuze gemaakt voor Hyway, deze is ook geschikter voor de langere bewaring.

Peter heeft nu gekozen voor geprimede Hyway vanwege het betere wortelgestel. „Deze ui doet het heel goed, met een mooie kleur en super hard. En geprimede Red Baron is gewoon een ‘goeie ouwe’. Gelukkig waren dit jaar nog voldoende middelen tegen meeldauw beschikbaar. Ik ben benieuwd wanneer er resistenties worden doorbroken, nu mancozeb is weggevallen.” Voor de uienvlieg wordt al jaren gebruik gemaakt van de steriele-vliegentechniek van De Groene Vlieg. „Dit werkt naar behoren, we krijgen nooit een spuitadvies”, zegt hij. De uien worden veelal beregend met bronwater.



Toen de bronwaterpomp hier kwam, ging de vizelpomp weg, aldus Peter. „Nu zie je steeds meer vizels in de polder komen, omdat de hardheid van het tochtwater een stuk lager is. Dit seizoen heb ik de vizel van de buurman ook eenmaal gebruikt om de uien te beregenen. Om natte periodes de baas te blijven, zijn we een aardig eind op weg om alles opnieuw te draineren.”

PETER VAN HAUWAERT

Loonwerker uit Meulebeke (België)



Loonwerker Peter Van Hauwaert ziet de laatste jaren dat de opkomst in uien moeilijker wordt. We krijgen steeds meer schrale noordoostenwinden, waardoor de grond in het voorjaar moeilijk opwarmt en de bovenste laag vlug uitdroogt, zegt hij. „Als er dan wordt beregend, krijg je natuurlijk te maken met korstvorming. Dat zorgt de laatste jaren voor veel problemen. Voor deze problematiek bieden voorgekiemde zaden een voordeel.”

Peter Van Hauwaert heeft nog geen ervaring met druppelirrigatie, maar de loonwerker weet dat beregenen/bevloeiën een grote meerwaarde biedt om de teelt rendabel te maken. „Dit zorgt er ook voor dat de afnemer een mooier en stabiel product krijgt.”

Wat rassenkeuze betreft, daarover neemt Peter als loonwerker geen beslissingen. Hij is er wel van overtuigd dat uien telen zonder afnemers en af-land leveren ‘financieel zeer risicovol’ is.



erende klimaat?'

PETER ICKENROTH

Adviseur bij Agrea



Peter Ickenroth is adviseur vollegrondsgroenteteelt bij Agrea. Met een gezonde, vruchtbare bodem, een goede bemesting en rassenkeuze, aangevuld met teeltspecifieke maatregelen, willen we weerbare uien telen die bestand zijn tegen de huidige extremere klimatologische omstandigheden, zegt hij.

Peter Ickenroth is vooral actief in het zuidoostelijk zandgebied van Brabant en Limburg. „De laatste jaren is de uienteelt steeds meer verschoven van de traditionele teeltgebieden in het zuidwesten en de polder naar het oosten van het land”, zegt de adviseur.

Op zandgrond wordt in de praktijk standaard dierlijke mest toegepast voorafgaand aan de teelt, stelt Peter. Ook in de uienteelt kan dierlijke mest prima, vindt hij. „Dierlijke mest is hier een bedrijfszekere meststof, zeker in droge jaren, die tevens als voedsel dient voor het bodemleven. De in de drijfmest aanwezige organische stof draagt bovendien bij aan de organische stofbalans, waarbij de aanvoer groter moet zijn dan de afbraak en afvoer ervan. Hoe meer organische stof de bodem bevat, des te meer vocht en nutriënten deze kan vasthouden.”

Om optimaal gebruik te maken van de aanwezige mineralen en het aanwezige vocht kiest Peter bij de rassenkeuze voor een ras met een goed wortelgestel, liefst in combinatie met een niet te weelderige loofgroei. „Een goed ontwikkeld wortelstelsel is beter en langer in staat vocht en mineralen op te nemen, ook onder drogere omstandigheden. Een niet te fors ontwikkeld loofapparaat helpt bij het voorkomen en beheersen van valse meeldauw.”

Geprimed zaad draagt bij aan een snelle en uniforme opkomst, aldus Peter. „Een vroege goede beginontwikkeling is zeker op zandgrond belangrijk om het gewas een voorsprong te geven op droogte en hitte. Op de meeste percelen kan worden berekend. Dit gebeurt steeds vaker met druppelirrigatie. Dat is een gemakkelijk, gebruiksvriendelijk en bovenal waterzuinig systeem met een positieve invloed op de gezondheid van de ui. Een sterke en goed groeiende ui is essentieel voor een gezonde en rendabele teelt.”



PETER VAN ROSSUM

Meewerkend voorman Maatschap Van Nieuwenhuijzen in Melissant



Peter van Rossum is meewerkend voorman bij maatschap Van Nieuwenhuijzen in Melissant. Hij houdt zich nu ruim vijf jaar bezig met de uitvoering van de verschillende teeltmaatregelen van de diverse akkerbouwgewassen, waaronder elk jaar een perceel zaaiuien. Na enkele jaren Hytech te hebben geteeld, ligt er nu Hyway in de bewaring opgeslagen.

Ons groeiseizoen kenmerkt zich steeds meer door extreme omstandigheden, zegt Peter. „Daarin zien we de laatste jaren steeds langere periodes van neerslagoverschotten (wateroverlast) en tekorten in de zin van opkomstproblemen en groeiachterstand. Wij proberen door compost, groenbemesters telen, dierlijke mest en een niet of ondieper kerende grondbewerking het organische stofgehalte van onze bodem naar een hoger niveau te brengen en daarmee ook het vochtoverschot/tekort te nivelleren.”

Om vochttekort te voorkomen, hebben de akkerbouwers de beschikking over geschikt oppervlaktewater om te kunnen beregenen.

Daardoor is een min of meer acceptabele kilo-opbrengst te realiseren, aldus Peter. „Toch willen we in de toekomst investeren in peilgestuurde drainage, om efficiënter neerslagtekorten te overbruggen, hoewel dit voor de uienteelt nog wel een uitdaging is. Gelukkig kan deze investering in meerdere teelten rendabel zijn.”

Peter besluit: „Je zou ook kunnen denken aan een irrigatie-/fertilisatiesysteem, maar daar hoort een hogere gemiddelde kiloprijs bij. Voor de toekomst blijft de spreuk overeind: zaaien is raaien.” ●



BAS MELISSANT: 'Pionier en 4 x 4'

Bas Melissant verhuisde tien jaar geleden met zijn gezin naar het plaatsje Norwich in de Canadese provincie Ontario. Hij richtte daar MEN's Farming Inc. op, een bedrijf dat is gespecialiseerd in het leveren van specialty uien voor de Noord-Amerikaanse markt. Uien magazine sprak met hem over het leven en de uienteelt in Canada.

Wat deed jou besluiten om Nederland te verlaten en je te vestigen in Canada?

„Ik wilde graag een eigen bedrijf opzetten. Canada is een prachtig land met vele mogelijkheden. Ontario is vanuit Nederland goed en snel te bereiken en onze kerkelijke achtergrond speelde ook mee in die keuze. Deze en ontwikkelingen in de Nederlandse landbouwsector wilde ik graag voorblijven en dan is emigratie een logische optie.”

Welke ervaringen heb je meegenomen en kwamen jou het beste van pas om de teelt en afzet succesvol te maken in Canada?

„Op het gebied van teelt, organisatie en commercie had ik ervaring opgedaan in vorige functies in de uiensector in Nederland en Frankrijk. Alleen in de teelt moesten we alles weer opnieuw uitvinden. Ik dacht dat ik aardig kon telen, maar hier in Ontario maakte ik er in het begin niets van. Met vallen en opstaan hebben we ons de teelt hier eigen gemaakt.”

Wat zijn de uitdagingen in de teelt voor chemie en mechanisatie?

„Wat chemie betreft, hebben we een goed middelenpakket tot onze beschikking om de gewassen vrij van onkruid, insecten en bladziekten te houden. Op het gebied van mechanisatie werken we zowel met Europese als Noord-Amerikaanse machines. We telen op 2,25 meter bedden. In Noord-Amerika worden de uien losgereden met een rooiasje. Pas als de halzen geheel zijn ingedroogd, wordt het loof van de uien afgeknipt. De uien lopen dan over een zeefband waarbij de droge staarten met een ventilator naar boven worden geblazen, waarna ze met een vingerbalk worden afgeknipt. Dit is voor de kwaliteit en bewaarbaarheid van de uien absoluut het beste systeem. Maar de capaciteit ligt veel lager dan bij gewoon loofklappen en rooien. En als het iets vochtig is, dan wil dat niet meer.”

Tegen welke ziekten en plagen loop je aan en hoe ga je daarmee om?

„We zitten in een vochtig en warm klimaat. We moeten er dus bovenop zitten om bladziekten te bestrijden. Het blad vitaal houden door het gebruik van bladmeststoffen en fertigatie is cruciaal. Zodra er sleet op het blad komt, is de strijd verloren: de *Stemphylium* vliegt er dan in. Een goede bladbedekking en indringing met sterke middelen is vereist. Onkruidbestrijding is hier heel moeilijk. Sommige meldesoorten zijn resistent voor Roundup geworden en daarom ook moeilijk met de in uien toegelaten middelen te bestrijden. Maar met een intensieve aanpak zijn we dit probleem inmiddels goed de baas. Er zijn onkruiden in de uienteelten die niet te bestrijden zijn, zoals fleabane (Fijnstraal). Die moeten we handmatig verwijderen. Trips komt in onze warme, droge zomers ook veel voor. Wij kunnen trips met systemische middelen en contactmiddelen goed bestrijden, maar het blijft opletten.”

Welke rassen gebruik je?

„Alle rassen die we zaaien, komen uit Europa. Alleen de rode (Redwing, Red Carpet en Red Mountain) en roze (Blush) uienrassen zijn lange dag rassen van Bejo.”

Tegen welke uitdagingen op het gebied van wet- en regelgeving loop je aan?

„Canada is een groot land. De normen die er zijn voor mest etc. worden door weinig bedrijven overschreden. De controle op het nakomen van de regels is niet streng. Maar bij excessen ben je hier ook aan de beurt. De regels voor vergunningen zijn hier veel soepeler dan in Nederland. We hebben hier ieder jaar wel iets gebouwd. Als je je netjes aan de regels houdt, is alles hier zo voor elkaar.”

Heb je ook te maken met grondgebonden schimmels zoals fusarium, witrot en pinkroot?

„Door langdurig gebruik van Roundup zijn veel gewassen erg gevoelig voor fusarium geworden. Wij spuiten met een biologisch middel om Roundup in de grond af te breken. We gebruiken Roundup zelf heel weinig in de rotatie. Pinkroot is hier ook in de grond aanwezig en dit werkt fusarium

in de hand. Op zandgrond waar we voor de tweede of derde keer uien telen, bestrijden we deze bodemziekten in het najaar voorafgaand aan de uienteelt, door te ontsmetten met een soort traangas dat we met een schaarinjecteur in de grond brengen en gelijk de top laag dichtrollen. Het is een effectief middel mits het onder goede omstandigheden wordt toegepast. Planten die goed en snel weggroeien, zijn veel minder vatbaar voor fusarium. De eerste jaren hebben we onze transplants altijd vroeg geplant. Zodra we nachtvorst kregen, werden de planten verzwakt en kregen we er maden van de uienvlieg in en secundair ook fusarium (op de invalspoorten). Tegenwoordig beginnen we later in het voorjaar, om dit risico te vermijden. Witrot heb ik hier gelukkig nog nooit gezien.”

Hoe lang is het teeltseizoen? Wanneer kun je het land op en wanneer moet je er weer af zijn?

„De meeste jaren beginnen we na 20 april met zaaien. In een goed groeiseizoen zijn de uien na vier maanden (120 dagen) volgroeid. We zitten hier op 42 graden NB, dus we hebben kortere dagen dan in Nederland (52 graden NB) en daarom een langer groeiseizoen, met alle nadelige gevolgen van dien. Dit jaar zaaiden we de laatste percelen sjalotten en roze uien tussen 20 en 23 mei. Die zijn in de week van 19-24 september gerooid. De meeste jaren zijn we rond 20 oktober klaar met de oogst. In 2014 hadden we last van strenge nachtvorst. De Red Wing rode uien stonden mannetje aan mannetje, omdat we ze veel dikker hadden gezaaid dan de meeste telers hier doen. Er lag een dik pak groen loof op en dus werden ze niet beschadigd door de vorst. We leverden van dat perceel van net geen 9 ha bijna 1.000 ton netto af in zakjes van 25 lbs (1 lb is 0,45 kg) aan klanten in Canada en Amerika, voor gemiddeld 10 dollar per zak. Dat zijn dingen die je nooit meer vergeet.”

Zie je jezelf ooit nog terugkeren naar Nederland?

„Als eerste generatie emigranten leef je altijd in twee werelden. De mentaliteit van de mensen, de kwaliteit van de producten en de nauwe omgang met je naaste familie, dat missen we soms echt wel. Ik denk dat als je ouder wordt, je ook beter in Nederland kunt wonen dan in Canada.

De zorg voor elkaar is daar beter dan hier. Maar het ondernemersklimaat voor jonge boeren is in Canada veel gunstiger dan in Nederland. We hebben hier een mooi bedrijf kunnen opbouwen, met een loyale klantenkring. Er is waardering voor wat we doen en leveren. Als onze jongens met hetzelfde enthousiasme gaan ondernemen als ik, zijn er voldoende mogelijkheden om het bedrijf verder te ontwikkelen. Daar hoop je op en daar werk je naartoe.”

Heb je nog zaken waar je trots op bent nu je terugkijkt op al jouw ervaringen die je in Nederland en Frankrijk hebt opgedaan?

„Jazeker! Ik doe graag iets dat nooit eerder werd gedaan. En in dat onontgonnen terrein wil ik snel resultaat zien. Met die instelling heb ik B.A.S. (Business & Agri Service) opgericht (het huidige PPA) en kreeg ik de vrijheid om mooie dingen te doen bij loonbedrijf Van Zielst (SVZ) en TOP Onions. Deze bedrijven presteren nog steeds heel goed en ik ben er best trots op dat ik daar mijn steentje aan heb mogen bijdragen. Dat was pionieren met de vierwielaandrijving aan en niet te veel obstakels zien. Ik kijk met genoegen op die periode in mijn leven terug.”

Wat zijn de verschillen met de teelt in Canada in vergelijking met Nederland en Frankrijk?

„Als je echt voor het resultaat gaat, ben je in Ontario voor alles in de teelt, verwerking en afzet op jezelf aangewezen. Het is moeilijk om grond te huren, omdat iedere boer zijn eigen grond nodig heeft voor de teelten die hij zelf afzet. Loonwerkers of teeltadviseurs zijn hier vanwege de kleine schaal van deze teelt niet aanwezig. Telers die hun product niet zelf kunnen verwerken, verkopen dat aan de grote collega's die de supermarkten beleveren. Zo zijn wij hier ook begonnen. Maar na twee keer aan hen geleverd te hebben, wist ik dat dit systeem geen toekomst voor ons had. Onze producten worden nu op een veel gezondere basis geleverd bij alle retailers in Ontario, op één na. Dat is een prijsskoper. En hard voor weinig, dat heb ik nooit graag gedaan.” ●





GOUWE OUWE... SUMMIT:

'Vroeg ras dat snel kilo's maakt

Het ras Summit van De Groot en Slot kwam in 1991 voor de eerste keer op de Nederlandse markt. Meer dan dertig jaar later worden de kwaliteiten en eigenschappen van Summit nog steeds zeer gewaardeerd door telers en verwerkers. Uien magazine zocht een aantal van hen op en vroeg naar de ervaringen met het ras.

PETER DE JONGE

Akkerbouwer in Middenmeer

Akkerbouwer Peter de Jonge teelt al jarenlang Summit op zijn lichte opdrachtige zavelgrond in Middenmeer. Ook al enkele jaren geprimeed, voor een vlotte start. Het liefst zaait Peter zo vroeg mogelijk, vaak is hij een van de eersten die bij de loonwerker aanklopt. In 2022 heeft Peter half maart gezaaid. Erg ondiep, dan zit de warmte er zo bij, zegt hij. „De uien stonden zomaar boven, de opkomst was goed.” Na het zaaien doet Peter er vette compost overheen, tegen het stuiven, maar ook om slemp tegen te gaan. Dat heeft het afgelopen seizoen goed gewerkt. „In dit droge jaar heb ik de sloot volgehouden en heb ik één keer beregend. Ik zaai maar drie eenheden per hectare, alles stond erop, ik had een hele mooie opbrengst. Wel ben ik op tijd begonnen met het bestrijden van trips, met een niet te lange interval ertussen. Zo heb ik het gewas goed tripsvrij kunnen houden.”



KEES SMALHEER

Inkoper van Monie

Als inkoper voor sorteer- en pakstation Monie in Nieuwdorp ziet Kees Smalheer op een seizoen heel wat uien en rassen voorbijkomen. „Summit is een fijn uitje dat goed moet worden behandeld”, start Kees zijn verhaal. „De ui wordt voor ons voornamelijk geteeld op de opdrachtige zandgronden onder Eindhoven, vaak op contractteelt en voor een klein deel ook op vrije basis op de lichtere gronden in Flevoland. We kiezen op deze gronden voor Summit, omdat het ras snel veel kilo's maakt en vroeg kan worden geleverd. Dat is goed voor de boer en voor ons. In het zuidwesten durft de ui al eens een kaaltje te geven als hij te laat wordt gerooid. In het noorden zien we dit niet.” Als tip geeft Kees dan ook mee dat Summit tijdig en voldoende groenig moet worden gerooid. „Dat is beter voor de kwaliteit. Ga dus niet voor die laatste kilo, want dat kost geld in plaats van dat het geld oplevert”, sluit hij af.





t'

LAURENS EN MARC VAN DEN BORNE

Akkerbouwer in Postel (België)

Laurens en vader Marc hebben samen een akkerbouwbedrijf in Postel, gelegen in de Belgische Kempen, vlakbij de Nederlandse grens. Naast granen, suikerbieten en aardappelen telen ze uien op de lichte Kempische zandgrond. „We zijn twee jaar geleden gestart met de teelt van uien op aanraden van een fytohandelaar”, vertelt Laurens. „We hadden nog ruimte in ons teeltplan en uien zijn een welkome afwisseling in de rotatie. Bovendien hebben we hier de mogelijkheid om goed te kunnen beregenen en er zijn voldoende loonwerkers actief in de grensregio om de zaai- en oogstwerkzaamheden uit te voeren.” De Belgen kozen voor het ras Summit, omdat er zeer goede ervaringen mee zijn in de regio. Laurens: „Daarnaast wilden we een vroeg ras dat snel kilo’s maakt. Volgens ons kan dat het verschil maken in de jaren waarin de markt wat moeilijker loopt.” Dit seizoen kon Van den Borne half maart zaaien. Vanwege de droogte zijn vader en zoon heel snel gestart met beregenen. Uiteindelijk werden de uien zes keer beregend met giften rond de 17 liter. „Hierdoor slaagden we erin om ondanks het moeilijke seizoen toch een netto-opbrengst van 55 ton te halen. Vroeg zaaien én het gewas aan de groei houden zijn een must voor dit ras”, besluit Laurens.



WILLIE HOUBRAKEN

Loonwerker in Bergeijk

Loonwerker Willy Houbraken teelt uien op lichte zavelgrond in de Noord-Brabantse gemeente Bergeijk. Dit jaar had hij voor het derde seizoen het ras Summit staan. „Een paar klanten van mijn loonbedrijf begonnen met de teelt van uien”, vertelt Willie. „Toen dacht ik: dat moet ik zelf ook kunnen. We kozen voor het ras Summit op aanraden van accountmanager Rinus Struik van De Groot en Slot, die goede ervaringen heeft met het ras op onze zandgronden.” Het eerste jaar haalde Houbraken een opbrengst van 80 ton/ha netto. Vorig jaar realiseerde de loonwerker 60 ton/ha, dit seizoen maar liefst 85 ton/ha. „Wij telen Summit graag, omdat het ras snel kilo’s maakt en we daardoor vroeg aan de bak kunnen. Door vroeg te leveren, komen we voor de grote massa op de markt en kunnen we meestal de betere prijzen nog meenemen. In een jaar waarin de prijs toch wat tegenvalt, kan het product ook perfect de schuur in, want het is gewoon een uitstekende harde ui. Summit heeft daarnaast ook sterk loof, wat wij dan weer belangrijk vinden voor bladziekten.” Willie is van mening dat vroeg zaaien en een vlotte groei de basis voor succes voor Summit is. ●





AERES-STUDENTEN DOEN MEELDAUWPROEF:

'Meerjarig onderzoek noodzakelijk'

Door het krappere wordende middelenpakket en naar aanleiding van de grote druk en aantasting door valse meeldauw in 2021, komt bij De Groot en Slot meer vraag naar meeldauwresistente rassen binnen. Dit was voor diverse partijen aanleiding om hier meer onderzoek naar te doen. Studenten van Aeres Hogeschool in Dronten deden een proef met Hylander.

De Groot en Slot heeft twee meeldauwresistente rassen in het assortiment: Hylander en Redlander, beide biologisch en gangbaar beschikbaar. De akkerbouwstudenten Robert den Boer, Donke van Vugt, Jaap Sikkink en John Guiljam van Aeres Hogeschool in Dronten deden in 2022 een teeltproef in zaaiuien, om te onderzoeken of Hylander beter resistent is tegen valse meeldauw dan de gangbare rassen Hybing en Hybelle. Hylander werd op twee plaatsen uitgezaaid: bij Robert den Boer in Zonnemaire en bij John Guiljam in Sint-Annaland. Hylander werd op beide locaties naast een gangbaar ras gezaaid, om de resultaten tussen de rassen goed te kunnen vergelijken.

De reden dat de meeldauwproef is aangelegd, is de wens van de maatschappij om minder of geen chemische gewasbescherming meer te gebruiken, zegt student John Guiljam. „Er moet dus in de manier van uien telen iets veranderen. Zonder deze middelen en met de huidige rassen is het echter bijna niet mogelijk om gezonde

uien te telen met een goede financiële opbrengst. Een van de grote uitdaging in zaaiuien is valse meeldauw. De hoofdvraag van ons onderzoek luidde dan ook: in hoeverre is het ras Hylander resistenter dan een gangbaar ras tegen valse meeldauw in zaaiuien?”

Dubbelproof in Zeeland

De studenten voerden een dubbelproof uit op twee verschillende Zeeuwse eilanden: Tholen (Sint-Annaland) en Schouwen-Duiveland (Zonnemaire). Dit omdat per gebied veel verschil in meeldauwdruk kan zitten, zegt Guiljam. „Voor de proeven hebben we een strook van 6 meter aan de kant van een regulier uienperceel aangelegd, die we in drie delen hebben verdeeld. Het eerste deel werd niet mee gespoten, het tweede deel de helft van de keren en het laatste stuk kreeg de normale bespuiting. Verder hebben we de proefstroken wat betreft beregenen en schoffelen net zo behandeld als de rest van het perceel.”

Hylander werd op Tholen naast Hybing en op Schouwen-Duiveland naast Hybelle beproefd. Dit laatste ras komt qua specificaties redelijk overeen met Hylander, om een eerlijk beeld te krijgen, aldus Guiljam. Bij de aanleg van de proef was de verwachting dat de mate van schimmelinfectie in Hylander lager zou zijn dan in de niet-bespoten Hybing en Hybelle. „Hylander heet niet voor niets meeldauwresistent, hoewel wij denken dat er beter kan worden gesproken





kelijk'



over hoge tolerantie, omdat echte resistentie nog niet ver genoeg is ontwikkeld”, aldus de student.

Doordat de proef in drie delen was verdeeld, verwachtten de studenten dat zowel het stuk waarop een gehalveerde bespuiting was uitgevoerd als het deel waarop een normale bespuiting was gedaan, vrij zou blijven van meeldauw en dat het deel waarop geen middelen waren toegepast verschijnselen zou hebben bij een hoge druk. „Daarbij wilden wij bekijken hoeveel tijd er tussen de infectie van het gangbare ras zat ten opzichte van Hylander”, aldus Guiljam. „Omdat er in 2022 vrijwel geen meeldauwdruk was, is bij beide proeven in de gehele proef geen meeldauw gevonden.”

Meerjarig onderzoek nodig

De conclusie, gebaseerd op de waarnemingen van de studenten, is dat er geen verschil is waargenomen in aantasting van valse meeldauw in Hylander, Hybelle en Hybing. Door het droge voorjaar werden er geen aantastingen van valse meeldauw gezien, legt Guiljam uit. „De eerste bespuiting is pas een week voor de inleverdatum van ons onderzoeksrapport uitgevoerd. Toen pas waren er vochtige omstandigheden, waarin de schimmel optimaal kan leven. Het enige opvallende wat we hebben waargenomen, is dat de groei van Hylander achterloopt op de groei van Hybelle en Hybing. Dat is te verklaren uit het feit dat de twee gangbare rassen zijn geprimed en Hylander niet.”

De proef is niet door de studenten opgevolgd. De aanbeveling is dat onderzoek meerdere jaren moet plaatsvinden om tot betrouwbare conclusies te komen. Guiljam: „Een optie is om een deel van de niet-resistente rassen niet mee te nemen in de bespuiting, maar dat vonden wij te riskant. Dit kan beter op een proefveld worden uitgevoerd. De opbrengst in kilo's schommelde rond de opbrengst van de rest van het perceel. Daarin zagen wij geen grote verschillen.” ●

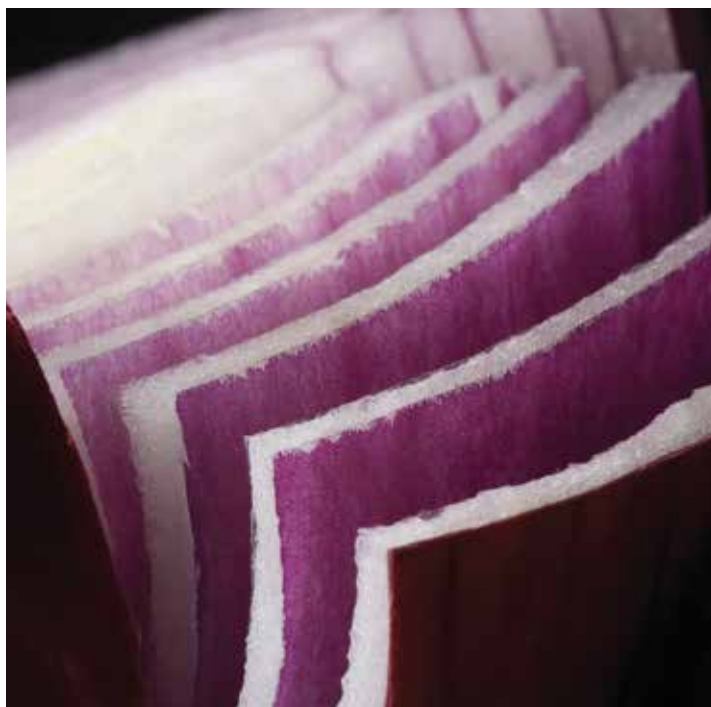
Proefveldbijeenkomst George Pars Graanhandel

Op de jaarlijkse Veldbijeenkomst van George Pars Graanhandel, afgelopen juli in St Jacobiparochie, was dit jaar een uienidemoveld aangelegd, in samenwerking met De Groot en Slot. Op het demoveld stonden proeven met verschillende uienrassen. Het doel van de demo was om te laten zien wat er met rassenkeuze mogelijk is en met welke nieuwe ontwikkelingen DGS in de veredeling bezig is wat betreft ziekteresistentie, vertelt George Pars. „Dit vooral omdat de uitdagingen in de uienteelt toenemen en er niet altijd direct oplossingen voorhanden zijn.”

Voor een goede uienteelt wordt het steeds belangrijker om de rassenkeuze en perceelkeuze goed op elkaar te laten aansluiten, aldus Pars. Een voldoende ruime rotatie is daarbij zeer belangrijk, zegt hij. „Dit voor een zo'n optimaal mogelijke start en een weerbare duurzame teelt. Vooral fusarium is een toenemend probleem in de teelt. Daarom lagen Hysky en Hygate, rassen met een hoge weerbaarheid tegen fusarium, ook op het demoveld. Als de teler fusariumaantasting door een sterk ras met een aantal procenten naar beneden kan krijgen, is dat al een enorme winst.”

In het proefveld lagen ook de rassen Hylander en Redlander, waarbij gekeken is of er verschillen zouden zijn in meeldauwaantasting. Aangezien er geen meeldauwdruk was, zijn er geen verschillen waargenomen.

Volgens Pars werd de demo door de ruim tweehonderd bezoekers positief ontvangen. Verschillen in resistentie zijn in dergelijke proeven niet altijd goed zichtbaar, maar de uitleg en tips van Lynette Verweel en Jaap Jonker van De Groot en Slot waren zeer waardevol, zegt hij. „Goede informatie helpt telers bij hun rassenkeuze voor het seizoen 2023.”



 www.instagram.com/degrootenslot
 www.facebook.com/degrootenslot
 www.twitter.com/degrootenslot

De Groot en Slot B.V.

Postadres

Postbus 28
 1720 AA Broek op Langedijk
 Nederland

Bezoekadres

Westelijke Randweg 1
 1721 CH Broek op Langedijk
 Nederland

T +31 (0)226 33 12 00
E info@degrootenslot.nl
www degrootenslot.nl