

Verslag workshop 'de zin en onzin van bedrijfshygiëne'

Landelijke aaltjesdag, 6 december 2012

Verzorgd door Annemarie Breukers¹, Pieter de Wolf en Leendert Molendijk

¹Contactpersoon, email: annemarie.breukers@wur.nl

Doel van de workshop

Fytosanitair bodembeheer is belangrijk. Dat weten ook telers. Toch worden in de praktijk volgens aaltjesdeskundigen vaak onvoldoende maatregelen getroffen. Dit blijkt onder andere uit een onderzoek dat LEI en PPO-AGV in 2011 en 2012 hebben uitgevoerd. Maar welke maatregelen vinden we nou echt belangrijk? Hoe denken telers daarover? Welke andere factoren spelen daarbij mee?

Tijdens de landelijke aaltjesdag 2012 gingen deelnemers met elkaar in discussie over deze vragen. Het doel daarvan was om samen te onderzoeken hoe we telers kunnen ondersteunen in een verantwoord bodembeheer.

Aanpak

De discussie over de zin en onzin van bedrijfshygiëne werd gevoerd aan de hand van een fictief casusbedrijf. Dit bedrijf heeft een bouwplan zoals geschetst in tabel 1. Het is gesitueerd in Zuidwest Nederland in een regio met veel akkerbouw, maar ook enkele grote bollentelers. De ondernemer van dit bedrijf treft alle wettelijk verplichte maatregelen, zoals het hebben van een AM-vrijverklaring voor tulpen.

Tabel 1: bouwplan van het casusbedrijf in de workshop over zin en onzin van bedrijfshygiëne.

Gewas	Eigen grond	Huurland	Totaal
Zomergerst	30		30
Wintertarwe	30		30
Suikerbieten	10		10
Uien	30		30
Consumptieaardappelen	10	20	30
Tulpen	10	20	30
Totaal	120	40	160

Experts hebben vijf maatregelen geformuleerd die voor veel bedrijven het risico op introductie en verspreiding van aaltjes zouden verkleinen; zie tabel 2. De maatregelen zijn geselecteerd op uitvoerbaarheid, kosteneffectiviteit, en brede inzetbaarheid.

Tabel 2: Beschrijving en motivatie van geselecteerde maatregelen t.b.v. duurzaam fyto-sanitair bodembeheer.

Maatregelen	Implementatie	Onderbouwing
Keuren van aangekocht uitgangsmateriaal	Zelf laten keuren of aanvullende bemonstering eisen van leverancier	Belangrijke bron van insleep, standaard keuring biedt geen garanties
Bemonsteren huurpercelen	Adequate bemonstering op risico-organismen; zelf doen of eisen van verhuurder	Belangrijke besmettingsbron, Voorkennis van huurpercelen vaak onvoldoende, standaard bemonstering schiet tekort (AM-vrij)
Eisen stellen aan loonwerker	Machine schoonmaken vooraf en evt. tussen percelen	Belangrijke introductie- en verspreidingsroute
Gerichte bewerkingsvolgorde percelen	Volgorde van laag naar hoog besmettingsniveau	Belangrijke verspreidingsroute; eenvoudiger dan machines tussendoor reinigen
Sorteergrond afvoeren van bedrijf	Zeef- en sorteerground afvoeren naar plekken waar geen besmettingsrisico is; evt. voorbehandelen bijv. anaerobe grondontsmetting / inundatie	Belangrijke verspreidingsroute, eenvoudiger dan terugbrengen naar de 'bron'

Wat vinden we belangrijk?

Deelnemers aan de workshops hebben door vijf punten te verdelen aangegeven welke maatregel(en) zij de ondernemer van het casus-bedrijf zouden adviseren. Aanvullende bemonstering van huurland werd in vier van de vijf rondes het meest belangrijk gevonden. In één ronde kreeg het extra eisen stellen aan aangekocht uitgangsmateriaal evenveel stemmen, terwijl in een andere ronde het stellen van eisen aan de loonwerker de meeste stemmen kreeg.

Waarom doen telers dit niet?

Stel, je zit met de ondernemer van het casusbedrijf aan tafel en adviseert hem de maatregel die tijdens de inventarisatie de meeste stemmen kreeg. Welke argumenten heeft de teler om die maatregel *niet* te

treffen? Deelnemers gingen tijdens de workshop in gesprek over hun ervaringen hiermee. Dit riep en diversiteit aan redenen, en veel wederzijdse herkenning op. Volgens een veel gebruikte gedragstheorie kun je dergelijke argumenten indelen in drie categorieën, te beschouwen als *willen*, *mogen* en *kunnen*. De eerste categorie betreft de eigen afweging van voors en tegens, kosten en baten die de ondernemer maakt. Veel genoemde argumenten in deze categorie waren: 'de kosten zijn te hoog', 'de reguliere (wettelijke) maatregelen zijn toch voldoende?', en 'ik heb geen problemen'. Argumenten in de categorie 'mogen' betreffen de sociale druk die iemand ervaart. Deelnemers noemden bijvoorbeeld vaak de relatie tussen huurder en verhuurder als heikel punt, evenals een gevoel van afhankelijkheid van de loonwerker, afnemer of leverancier. De categorie 'kunnen' omvat argumenten die reflecteren of een teler zichzelf in staat acht de maatregel te treffen. Veel genoemde knelpunten op dit gebied zijn gebrek aan tijd, schaarste aan huurland, en onzekerheid over wat te doen als er echt iets aan de hand blijkt te zijn.

Hoe kunnen we telers helpen?

Deelnemers werden tijdens de workshop uitgedaagd na te denken over hoe je met bovenstaande belemmeringen om kunt gaan. Hier kwamen sterk verschillende reacties op. Sommige adviseurs zijn dusdanig betrokken bij de bedrijfsvoering dat ze dezelfde beren op de weg zien als de teler zelf. Anderen lijken te berusten in het feit dat een ondernemer nu eenmaal zijn eigen keuzes maakt: 'Ik kan het hem nog een keer zeggen, maar als hij het niet wil horen houdt het op'. Maar er zijn ook adviseurs die op een creatieve manier telers proberen over te halen hun houding te veranderen. Een voorbeeld hiervan is samen de rooier schoonmaken om te concluderen dat daar wel een kruiwagen zand vanaf komt. Of de ondernemer in gesprek brengen met zijn afnemer of leverancier, zodat zij gezamenlijk afspraken kunnen maken over de fytosanitaire kwaliteit van het product.

Sommige adviseurs hebben uitgesproken ideeën over hoe de fytosanitaire kwaliteit in de praktijk beter gewaarborgd kan worden, bijvoorbeeld door de invoer van een perceelpaspoort (al dan niet vrijwillig), sturen op vaste relaties tussen telers van uitgangsmateriaal en eindproducenten, of de ontwikkeling van een hygiëneprotocol voor leveranciers.

De rol van de adviseur

Als adviseur heb je de verantwoordelijkheid om telers te ondersteunen in het uitvoeren van good practices. Hoe je dat het beste kunt doen hangt af van de weerstanden die de teler ervaart. Onderstaand stappenplan kan daarbij helpen:

1. Inventariseer samen waar het bodembeheer tekort schiet. Besteed aandacht aan zowel preventie als beheersing, zowel binnen het bedrijf als tussen bedrijven.
2. Identificeer welke aanvullende maatregelen zinvol zouden zijn.
3. Onderzoek waarom de teler deze niet treft; maak daarbij onderscheid tussen niet willen, mogen of kunnen.
4. Ga na welke rol je als adviseur kunt spelen in het wegnemen van de belemmeringen; denk bijvoorbeeld aan de volgende mogelijkheden:
 - a. Kennisoverdracht: over de risico's (vertaald naar bedrijfsniveau!), praktische uitvoering van maatregelen, etc.
 - b. Bewustwording: hiervoor is meer nodig dan alleen kennisoverdracht! Breng de teler bijvoorbeeld in gesprek met getroffen collega's, of confronteer hem met de mogelijke consequenties van zijn handelen voor anderen.
 - c. Facilitering: praktische ondersteuning door bijvoorbeeld het aandragen van technische hulpmiddelen of ICT-voorzieningen, informatie over beschikbare services (bijvoorbeeld t.a.v. bemonstering), en contacten met toeleveranciers of afnemers.
 - d. Makelaar: niet altijd zijn de ervaren belemmeringen op bedrijfsniveau op te lossen. In dat geval is het van belang ze te signaleren en agenderen op het niveau waar er wel iets aan gedaan kan worden, bijvoorbeeld bij regionale of sectorale branche-organisaties. Zolang niemand van het probleem weet kan het ook niet worden opgelost.

Waardevolle inzichten

Zoveel mensen, zoveel meningen. Het is onmogelijk om in een workshop *de* sleutel te vinden naar een fytosanitair verantwoorde bedrijfshygiëne. Wel heeft de workshop een aantal waardevolle inzichten opgeleverd waarvan we, binnen het actieplan aaltjesbeheersing en daarbuiten, handig gebruik kunnen maken:

- 100% afdichten van de risico's op insleep en verspreiding is niet haalbaar. Opvallend is hoe betrokkenen hiermee omgaan: berusting of gerichte actie. Daarnaast zijn er ook mensen die om deze reden vooral inzetten op beheersing en er vanuit gaan 'dat je het toch krijgt'.
- De verschillen tussen regio's en sectoren zijn groot: is het probleem groot en bekend, dan wordt er vaak ook aan gewerkt. Is het probleem relatief onbekend, dan is men zich nauwelijks bewust van de risico's en wordt er geen actie ondernomen. Schaarste aan huurland of uitgangsmateriaal maakt telers ook minder kritisch op de kwaliteit, zeker als de kans relatief klein is dat een besmetting in de officiële keuringen teruggevonden wordt.

- Het begeleiden van telers is maatwerk. De ene teler hoort graag hoe hij het moet doen, de andere laat zich niet graag de les lezen. Een gevoelig punt daarbij is dat adviseurs in zekere zin afhankelijk zijn van hun telers; de klant is koning en als je je als adviseur te scherp opstelt stapt hij misschien wel naar een concullega.
- Over de zin en onzin van bepaalde maatregelen verschillen de meningen, niet alleen tussen telers maar ook onder andere betrokkenen. Zo is bijvoorbeeld de betrouwbaarheid van wettelijk verplichte bemonsteringen en keuringen een heikel punt; voor sommige workshopdeelnemers lijkt dit geen twijfel, anderen vinden dat naïef. Zolang we het als adviseurs daar niet over eens zijn is
- Men deelt de twijfel of 'het nog een keer vertellen' in adviesgesprekken of via papier en websites wel effectief is. Tegelijkertijd is dit wel de meest gehanteerde aanpak. Naast de goede voorbeelden uit de adviespraktijk van aanwezig zijn is er ook veel verlegenheid 'wat je anders zou moeten doen'.