

Eindrapport Inventarisatie – en onderzoekstraject “Eenduidige en transparante aaltjesadvisering”

Auteur: L. Vogelzang

Motivaxion

Dit project maakt deel uit van het Actieplan Aaltjesbeheersing, een initiatief van het Hoofdproductschap Akkerbouw, Productschap Tuinbouw en LTO Nederland. Binnen het Actieplan voeren diverse partijen gezamenlijk onderzoeks- en voorlichtingsprojecten uit op het gebied van aaltjesbeheersing om de continuïteit van teelten voor de Nederlandse land- en tuinbouw te waarborgen.

Informatie over het Actieplan Aaltjesbeheersing

Arjan Kuijstermans

Postbus 29739

2502 LS Den Haag

Telefoon: 070 - 370 84 26

Fax : 070 - 370 83 10

E-mail : aaltjesbeheersing@hpa.agro.nl

Internet : www.kennisakker.nl



Dit rapport is een uitgave van Motivaxion
Bellaertsstraat 28
6721 WB Bennekom
Telefoon: 0318 41 78 70 / 06 26 73 26 63
E-mail: lvogelzang@motivaxion.nl
Internet: www.motivaxion.nl

© 2006, oktober 2006, Bennekom, Motivaxion.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Lambertus Vogelzang.

Hoewel de inhoud van deze uitgave met zorg is samengesteld, kunnen hieraan op geen enkele wijze rechten worden ontleend.

INHOUDSOPGAVE

Inhoudsopgave.....	3
Samenvatting	5
1 Inleiding.....	6
1.1 Aanleiding.....	6
1.2 Doelen, aanpak, tijdlijn, onafhankelijkheid en vertrouwelijkheid	6
1.2.1 Doelen.....	6
1.2.2 Aanpak en tijdlijn.....	6
1.2.3 Onafhankelijkheid en vertrouwelijkheid.....	7
1.3 Inhoud van dit rapport.....	7
1.4 Verantwoording en dankzegging	8
2.1 Feitelijke adviessituatie.....	9
2.1.1 Vraag 1: Benaderen over aaltjesadvisering door akkerbouwers.....	9
2.1.2 Vraag 2: Vragen rond aaltjesadvisering	10
2.1.3 Vraag 3: Ontwikkelen van advies.....	11
2.1.4 Vraag 4: Geven van advies.....	12
2.1.5 Vraag 5: Aantallen aaltjesadviezen.....	12
2.1.6 Vraag 6: Aaltjesadvies als onderdeel van geheel takenpakket.....	13
2.2 Analyse adviessituatie	15
2.2.1 Vraag 7: Sterke punten van aaltjesadvisering in Nederland	15
2.2.2 Vraag 8: Minder sterke punten van aaltjesadvisering in Nederland	15
2.2.3 Vraag 9: Sterke punten van de eigen aaltjesadvisering.....	17
2.2.4 Vraag 10: Minder sterke punten van de eigen aaltjesadvisering	18
2.2.5 Vraag 11: Belang van eenduidige aaltjesadvisering	18
2.2.6 Vraag 12: Oorzaken van verschillen in aaltjesadvisering.....	19
2.3 Adviezen en acties adviessituatie	21
2.3.1 Vraag 13: Kenmerken en uitgangspunten van een goede aaltjesadvisering	21
2.3.2 Vraag 14: Eisen en voorwaarden aan een goed aaltjesadvies	22
2.3.3 Vraag 15: Behoeftes om tot een beter aaltjesadvies te komen.....	22
2.3.4 Vraag 16: Acties om tot een beter aaltjesadvies te komen	23
2.3.5 Vraag 17: Initiatiefnemers om tot eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering te komen	25
2.3.6 Vraag 18: Eigen initiatief om tot eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering te komen	25
2.4 Advies over opgestelde cases.....	27
2.4.1 Vraag 19: Advies over gekozen case.....	27
2.4.2 Vraag 20: Methode van adviseren	31
2.4.3 Vraag 21: Werkwijze voor ontwikkelen advies	32
2.5 Slotopmerkingen over aaltjesadvisering	33
2.5.1 Vraag 22: Aanvullende opmerkingen voor verbeteren aaltjesadvisering	33
3 Analyse: interview bevindingen en conclusies.....	34
3.1 Feitelijke adviessituatie.....	34
3.2 Analyse adviessituatie	34
3.3 Actie en initiatief adviessituatie.....	34
3.4 Case aaltjesproblematiek	35
4 Conclusies en aanbevelingen	36
4.1 Aaltjesproblematiek	36
4.2 De houding van de akkerbouwer	36
4.3 de houding van de adviseur.....	36

4.4 Van publieke voorlichting naar commerciële advisering	36
4.5 Positie van beleid.....	37
4.6 Kennis ontwikkelen	37
4.7 Kennis delen	37
4.8 Kennis verspreiden	38
4.9 Kennis toepassen	38
4.10 Belang van onderwijs.....	38
4.11 De kans van internet.....	38
4.12 Insteek van HPA	38
5 PresenTatie en discussie eindrapport – Conclusies en vervolg	39
5.1 Conclusies	39
5.2 Vervolg.....	40
Bijlage 1: Interviewschema.....	41
Bijlage 2: Vragenlijst.....	42
Bijlage 3: Cases aaltjes interview.....	45
Bijlage 4: Presentatie en discussie eindrapport - Dia's	47

SAMENVATTING

Dit eindrapport van het inventarisatie- en onderzoekstraject over eenduidige en transparante aaltjesadvisering is opgesteld in opdracht van het Hoofdproductschap Akkerbouw om een beter feitelijk beeld te krijgen van de aaltjesadvisering in Nederland. De onderliggende aanname is dat de aaltjesadviezen nogal eens verschillend zijn op basis van dezelfde monsterresultaten. De leden van de Aaltjesadviescie hebben daarom besloten om een aantal interviews te laten plaatsvinden met een aantal deskundigen op het gebied van aaltjesadvisering. De onafhankelijke onderzoeker Lambertus Vogelzang heeft deze interviews in de periode mei-juli 2006 uitgevoerd. Dit eindrapport bevat de weergave van de interviewresultaten, een analyse daarvan en eerste gedachten over mogelijke verbeteracties. Daarbij is het belangrijk om te vermelden dat de onderzoeker werd gevraagd om vertrouwelijk om te gaan met de gegeven informatie door geen directe bronnen in dit eindrapport op te nemen.

De belangrijkste resultaten van dit inventarisatie- en adviestraject zijn:

- Aaltjes vormen voor de meeste telers en akkerbouwers geen hoofdaandachtspunt bij de teelt van hun gewassen.
- Vragen over aaltjes komen op verschillende manieren aan de orde, waarbij soms akkerbouwers het initiatief nemen en andere keren doen adviseurs dat.
- Het ontwikkelen en het geven van een advies is een redelijk individuele activiteit van een adviseur, waarbij hij vooral afgaat op eigen ervaring en eventueel een collega raadpleegt.
- De aandacht voor aaltjesadvisering vormt een onderdeel van het adviespakket van een adviseur, maar vormt geen hoofdprioriteit en beslaat ook maar een gering deel van zijn tijdsbesteding.
- Adviseurs denken nogal verschillend over de Nederlandse en eigen aaltjesadvisering variërend van "het gaat goed met de aaltjesadvisering" tot "er moet nog wel wat verbeteren bij telers, akkerbouwers en adviseurs".
- Het belang van een eenduidiger aaltjesadvisering voor telers en akkerbouwers wordt vrij unaniem omschreven, waarbij ruimte voor de eigen adviesaanpak moet blijven bestaan.
- Er is duidelijk een verschuiving opgetreden van een open kennisuitwisseling naar een meer commerciële advisering, waarbij partijen en personen huiveriger zijn om kennis te delen met anderen.
- Er bestaat wel een duidelijke behoefte onder adviseurs om nader met elkaar ervaringen en inzichten te delen. In de vorm van kleine workshops bestaat daar ook zeker belangstelling voor, maar de vraag is wie dan het initiatief moet nemen.
- De meeste adviseurs zijn zich duidelijk bewust van hun vaak hele specifieke kennis over aaltjes die waardevol is voor de gewassen en grondsoorten in hun adviesgebieden. Deze kennis moet echter nog wel eens ondersteund worden met het PPO-overzicht van schadedrempels.
- De cases over advisering aan de hand van een drietal praktijksituaties leverden nogal verschil in antwoorden op over het wel/niet telen van een gewas, het voorgestelde bouwplan en aanpak.

Het blijkt dat het Actieplan Aaltjesbeheersing zeker een waardevolle bijdrage kan leveren aan het komen tot een eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering. Deze advisering kan daarbij niet losgezien worden van ook een eenduidiger en transparantere aanpak bij de bemonstering en analyse. Het laatste hoofdstuk van dit eindrapport geeft een aantal suggesties die een bijdrage kunnen leveren aan de verdere ontwikkeling van de aaltjesadvisering in Nederland. Deze voorstellen richten zich vooral op de akkerbouwers en telers, adviseurs, onderzoekers, belangenbehartigers en andere betrokkenen bij de aaltjesadvisering.

Ik hoop dat dit rapport een bijdrage mag leveren aan een goede en opbouwende verdere discussie en aanpak van de aaltjesproblematiek in Nederland. Het lijkt meer dan wenselijk om te voorkomen dat deze aaltjesproblematiek sluimerend groter wordt.

1 INLEIDING

1.1 Aanleiding

Het Hoofd Productschap Akkerbouw (HPA) is in 2005 gestart met het opzetten en uitvoeren van het Actieplan Aaltjesbeheersing. Dit Actieplan komt voort uit wensen van de sector om gezamenlijk meer aandacht aan de beheersing van aaltjes te besteden. Aaltjes blijken namelijk in verschillende soorten en in verschillende mate een aantasting van gewassen te kunnen veroorzaken. Het Actieplan heeft daarom de volgende twee hoofddoelen:

- 1) Behoud van gewasteelten in Nederland door problemen met aaltjes te beheersen.
- 2) Samenwerking tussen alle betrokkenen om invulling en uitvoering aan het Actieplan te geven.

Het Actieplan Aaltjesbeheersing kent vijf hoofdthema's op basis van de twee bovenstaande doelen:

- 1) Preventie: Gericht op het voorkomen van aaltjes.
- 2) Monitoring: Gericht op het verzamelen van gegevens en feiten over de aanwezigheid van aaltjes.
- 3) Beheersing: Gericht op het aanpakken van aaltjes, bijvoorbeeld middels vruchtwisseling.
- 4) Bestrijding: Gericht op het terugdringen van aaltjes zowel chemisch als biologisch.
- 5) Bewustwording en kennisoverdracht: Gericht op het verspreiden van bestaande en nieuwe kennis met betrekking tot de vier andere thema's onder betrokkenen.

De uitvoering van het Actieplan vindt plaats in verschillende projecten die door verschillende partijen apart of gezamenlijk worden uitgevoerd. Het project waar dit eindrapport op ingaat wordt uitgevoerd in het kader van de Aaltjesadviescommissie en valt onder het derde thema. De Aaltjesadviescommissie is een onderdeel van het Actieplan Aaltjesbeheersing. In deze Commissie hebben betrokken partijen op het gebied van bemonstering, analyse en advisering zitting samen met vertegenwoordigers van praktijk en onderzoek. De Commissie staat onder leiding van het HPA en richt zich op een grotere eenduidigheid in de communicatie over bemonsteringsuitslagen en de daarop gebaseerde adviezen voor beheersing en bestrijding van aaltjes. De werkzaamheden van de Aaltjesadviescommissie zijn vooral gericht op de Akkerbouw.

1.2 Doelen, aanpak, tijdlijn, onafhankelijkheid en vertrouwelijkheid

1.2.1 Doelen

Dit inventarisatie- en onderzoekstraject "Eenduidige en transparante aaltjesadvisering" komt voort uit de constatering dat aaltjesadviezen verschillend van inhoud kunnen zijn op basis van dezelfde analyse-resultaten. Dit is onwenselijk voor de akkerbouwer of teler en heeft daarom nader aandacht om te kijken hoe verdere eenduidigheid en transparantie verkregen kan worden. Een goed advies begint met een goede inventarisatie van bestaande denkwijzen over aaltjesadvisering. Vandaar dat dit inventarisatie- en onderzoekstraject ruim aandacht besteedt aan een grondige verzameling van feiten hoe met name adviseurs tegen de aaltjesadvisering aankijken. De doelen van dit inventarisatie- en onderzoekstraject zijn daarom:

- 1) Ontdekken van de grote lijnen in de wijze waarop adviseurs aaltjesadviezen ontwikkelen en akkerbouwers/telers adviezen ontvangen van adviseurs.
- 2) Vaststellen van sterke en zwakke punten van de aaltjesadvisering.
- 3) Aandragen van eerste ideeën en suggesties voor een eenduidige en transparante aaltjesadvisering.

1.2.2 Aanpak en tijdlijn

De aanpak van dit inventarisatie- en onderzoekstraject kende de volgende stappen en werkwijzen:

- 1) Nader eigen maken van de aaltjessituatie in Nederland middels gesprekken en beschikbare documentatie.
- 2) Werken aan een plan van aanpak voor dit inventarisatie- en onderzoekstraject in afstemming met Jacob Dogterom (DLV Plant, secretaris Aaltjesadviescie), Bert Aasman (DLV Plant, projectleider

project Kennisoverdracht van het Actieplan en inhoudelijk deskundige Aaltjesadviescie) en Arjan Kuijtermans (HAP, projectleider Actieplan Aaltjesbeheersing) in april-mei 2006.

- 3) Vaststellen en maken van afspraken met te interviewen personen (zie bijlage 1). De interviews hebben vooral plaatsgevonden met adviseurs van toeleverende en verwerkende bedrijven en coöperaties en met adviseurs van onafhankelijke analyse- en adviesorganisaties en bedrijven. Deze adviseurs zijn door de betrokken organisaties zelf aangewezen vanwege hun gedegen kennis over aaltjes.
- 4) Ontwikkelen van een vragenlijst als leidraad voor de te houden interviews en gesprekken (zie bijlage 2).
- 5) Uitvoeren van interviews met direct betrokkenen bij de aaltjesadvisering in mei-juli 2006. Op basis daarvan zijn individuele verslagen gemaakt die zijn goedgekeurd door de gesprekspartners. Deze verslagen zijn voor een belangrijk deel de basis van dit eindrapport.
- 6) Maken van een concept eindrapport als basis voor een presentatie en bespreking met de Aaltjesadviescie.
- 7) Presentatie en discussie met de leden van de Aaltjesadviescie op 8 september 2006 over bevindingen, analyses en aanbevelingen.
- 8) Afronden definitief eindrapport aan de hand van de resultaten van de bijeenkomst op 8 september 2006 met de aaltjesadviescommissie.

1.2.3 Onafhankelijkheid en vertrouwelijkheid

Dit inventarisatie- en onderzoekstraject is begonnen met een eerste bespreking tussen Jacob Dogterom en Bert Aasman en Lambertus Vogelzang (onafhankelijk adviseur) in april 2006. Tijdens die bespreking werd nog eens onderstreept dat het belangrijk is dat het inventarisatie- en onderzoekstraject wordt uitgevoerd door een onafhankelijke en deskundige onderzoeker. Dat is voldoende afgedekt met de inzet van Lambertus Vogelzang die als zelfstandig trainer-adviseur werkzaamheden uitvoert in de Nederlandse en internationale land- en tuinbouw. Hij is afkomstig van een veehouderijbedrijf, heeft zijn studie aan de Landbouwniversiteit in Wageningen gedaan en heeft ondertussen 20 jaar ervaring opgedaan bij LNV, Stoas in Wageningen en vanuit zijn eigen trainings- en adviesbedrijf Motivaxion.

Tijdens de formulering van deze inventarisatie- en onderzoeksopdracht in de Aaltjesadviescie gaven de meeste geïnterviewden aan dat ze het belangrijk vonden dat de interviewresultaten op een vertrouwelijke manier werden behandeld. In dit rapport zijn daarom de bronnen van de verschillende feiten van de interviews niet vermeld. Deze feiten zijn echter wel gebaseerd op de gesprekken en de goedgekeurde verslagen van de individuele interviews met de personen zoals vermeld in bijlage 1.

1.3 Inhoud van dit rapport

Dit eindrapport bevat een weergave van de bevindingen van de adviseur Lambertus Vogelzang, zoals hij dat grotendeels heeft meegekregen tijdens de interviews met de verschillende gesprekspartners (zie bijlage 1). Daarnaast bevat dit rapport zijn analyses, conclusies en aanbevelingen om bij te dragen aan een eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering.

Meer in detail bestaat dit rapport uit:

- Hoofdstuk 1: Inleiding en achtergronden van dit inventarisatie- en onderzoekstraject
- Hoofdstuk 2: Bevindingen aangaande de feitelijke adviessituatie, de analyse daarover en mogelijke acties met betrekking tot de aaltjesadvisering in Nederland
- Hoofdstuk 3: Analyse van bevindingen, sterke en zwakke punten en acties
- Hoofdstuk 4: Conclusies en aanbevelingen
- Bijlage 1: Lijst van geïnterviewde personen
- Bijlage 2: Vragenlijst voor de interviews
- Bijlage 3: Cases aaltjes interview, zoals besproken tijdens een aantal interviews

De hoofdstukken volgen zoveel mogelijk de volgorde van de vragen tijdens de interviews om daarmee de structuur en leesbaarheid van dit rapport te vergroten. Door de hele tekst worden zowel de aanduidingen akkerbouwer als teler gebruikt. In de meeste gevallen zijn deze begrippen echter uitwisselbaar.

1.4 Verantwoording en dankzegging

Dit inventarisatie- en onderzoekstraject is uitgevoerd door Lambertus Vogelzang. Hij heeft daarbij getracht om zo goed mogelijk aan te sluiten bij de vraagstelling van de opdrachtgever. Met veel genoegen heeft hij daarbij gewerkt aan het verkrijgen van de relevante informatie. Zijn eigen achtergrond uit de Nederlandse land- en tuinbouwvoorlichting kwam daarbij goed van pas.

Graag wil ik een aantal mensen bedanken voor de goede en plezierige samenwerking tijdens dit inventarisatie- en onderzoekstraject:

- Ten eerste de opdrachtgever Jacob Dogterom om het juiste spoor te krijgen en te houden.
- Ook dank voor Bert Aasman voor het opzetten van een paar cases om met de gesprekspartners ook meer inhoudelijk in gesprek te komen over de aaltjesadvisering.
- Maar de meeste dank gaat natuurlijk uit naar alle betrokkenen waarmee ik informatieve, open en prettige gesprekken mocht hebben over de aaltjesadvisering.

Tenslotte hoop ik dat dit eindrapport bijdraagt aan een duidelijker zicht op de aaltjesadvisering en hoe deze verder te versterken.

2 INTERVIEWS: FEITEN EN CONCLUSIES

Dit hoofdstuk bevat een weergave van de belangrijkste feitelijke bevindingen en conclusies van de interviews met de betrokkenen rond de aaltjesadvisering. In dit hoofdstuk komt eerst de feitelijke adviessituatie aan de orde (paragraaf 2.1), vervolgens een analyse van die situatie (paragraaf 2.2) en tenslotte gedachten over verbeteringen (paragraaf 2.3). De inhoud van dit hoofdstuk volgt de volgorde van de vragen in de vragenlijst waar ook telkens naar verwezen wordt in elke paragraaftitel.

Telkens is bij elke paragraaf een onderscheid gemaakt tussen wat geïnterviewden tijdens de interviews feitelijk hebben gezegd en welke grote lijnen daar als conclusies uit getrokken kunnen worden. De antwoorden zijn daarbij zodanig geformuleerd dat voorkomen wordt dat de antwoorden direct leiden tot de bron van de geïnterviewde, zoals afgesproken aan het begin van deze adviesopdracht en met elke individuele geïnterviewde.

2.1 Feitelijke adviessituatie

De vragen over de feitelijke adviessituatie spitsen zich toe op de benaderingswijzen van akkerbouwers, hun vragen, het komen tot een advies en de omvang van de aaltjesadvisering.

2.1.1 Vraag 1: Benaderen over aaltjesadvisering door akkerbouwers

Vraag 1

Hoe benaderen akkerbouwers jou over aaltjesadvisering?

Feiten

Voorbeelden die genoemd zijn tijdens de interviews van veel komende benaderingswijzen zijn:

- Tijdens een gesprek met een akkerbouwer wanneer teelt en aaltjes aan de orde komen.
- Initiatief van een teler om uitleg te krijgen over de monsterresultaten.
- Telefonische uitnodiging van een teler om eens langs te komen als onderdeel van het begeleiden van telers als buitendienstmedewerker of adviseur.
- Akkerbouwers benaderen een adviseur over aaltjesproblemen tijdens lezingen wanneer een collega-adviseur een lezing geeft of wanneer de adviseur zelf een lezing geeft.
- Tijdens bijeenkomsten van studiegroepen met akkerbouwers die samenwerken in een studiegroep.
- Initiatief vanuit adviseur op basis van teeltregistraties om mogelijke problemen te voorkomen.
- Tijdens bezoeken aan demonstratievelden waarbij contacten plaatsvinden met individuele en groepen akkerbouwers.
- Tijdens onderzoek bij telers ter plekke op het veld.
- Advisering richt zich met name op intermediairen en intermediaire media. Vandaar dat het directe contact op adviseringsgebied met individuele telers beperkt is.
- Behoeftte aan nader advies op basis van algemeen advies van een laboratorium na bemonstering, analyse en toelichting op uitslagformulier.
- Bellen door een akkerbouwer om advies te krijgen over een waargenomen probleem in het gewas, bijvoorbeeld aardappelen, bieten, uien, witlof, wortelen of graan.
- Vragen van individuele akkerbouwers om te bepalen of bemonstering zinvol is en hoe dit vervolgens het best aan te pakken.
- Tijdens het doorspreken van de teeltbelangstelling of planning van de teler in de wintermaanden op basis van een eerste inventarisatie in het najaar.
- Voor het organiseren van een aaltjesmonster om een wortelgewas op contract te telen want voor wortelgewassen heeft de teler de uitslagen nodig van recente aaltjesmonsters.

Conclusies

Een groot scala aan benaderingswijzen door akkerbouwers van adviseurs vindt plaats, waarbij de ene keer het initiatief meer bij de akkerbouwer ligt en de andere keer meer bij de adviseur. De voorbeelden

laten zien dat het directe persoonlijke contact een sterke basis is voor de benaderingswijzen tussen akkerbouwers en adviseurs. Opvallend daarbij was wel dat internet weinig tot niet gebruik wordt als medium om contacten te leggen tussen akkerbouwers en adviseurs.

2.1.2 Vraag 2: Vragen rond aaltjesadvisering

Vraag 2

Welke vragen krijg je van akkerbouwers rond aaltjesadvisering?

Feiten

De vragen over aaltjes spitsen zich volgens de geïnterviewden vooral toe op de volgende onderwerpen:

- In veel gevallen gaat het erom dat er in een monster wat gevonden is en dat de teler zich afvraagt wat er nu moet gaan gebeuren. Daarbij wil een teler nog wel eens zijn eigen idee voor een oplossing checken bij een deskundige.
- Telers hebben een AM vrij verklaring nodig voor het telen van pootgoedaardappelen. Daarvoor vragen telers advies hoe daarmee om te gaan.
- Rassenkeuze, waarbij het vooral gaat om:
 - + Resistentie: wel/niet vermeederen van aaltjes
 - + Tolerantie: wel/niet gevoelig voor aaltjes
- Advies over het bouwplan: welke gewassen passen het best in het licht van de aaltjesbeheersing.
- Vragen komen nog wel eens binnen met betrekking tot diagnostiek. In de praktijk betekent dat meestal dat een buitendienstmedewerker een monster afgeeft dat wordt geanalyseerd. De resultaten daarvan gaan via diezelfde buitendienstmedewerker weer terug naar de teler. Een goede werkwijze om intermediairen als een soort olievlek nieuwe inzichten te laten verspreiden over telers.
- Doorverwijzen naar adviseurs waarmee een akkerbouwer contact heeft om verduidelijkingen te krijgen over de uitslagen van de analyse.
- Uitleg over betekenis van de aanwezigheid van aaltjes, waarbij geldt dat er niet alleen maar slechte maar ook goede aaltjes (olifage en saprofage aaltjes) bestaan.
- Advisering over de vraag waarom het gewas niet groeit, waarbij het probleem veroorzaakt kan zijn door de aanwezigheid van aaltjes.
- Vragen over monsterresultaten: "Wat moet ik doen op basis van monsterresultaten?". Dat is de aanleiding voor een gesprek met de teler over verantwoord telen:
 - + Natte grondontsmetting vanwege de aanwezigheid van aaltjes
 - + Telen van Afrikaantjes voor het opruimen van *Pratylenchus penetrans* (maar niet voor *Trichodorus spp.*)
 - + Kiezen van een ander perceel
 - + Toevoegen van granulaat zoals Vydate of Mocap
 - + Gewoon teelt beginnen, maar daardoor is de kans op het toenemen van het aaltjesprobleem wel groter
 - + Speciaal voor een akkerbouwer kan het interessant zijn om zijn grond te verhuren aan een lelieteler omdat hij daarna geen last meer zal hebben van *Meloidogyne chitwoodi*
 - + Adviseren om zelf op gronden met *M. chitwoodi* lelies te telen in combinatie met zwarte braak in het najaar en granulaat lost aaltjesbesmetting op, maar zwarte braak kent beperkingen vanwege stuifgevoeligheid en kans op uitspoeling
- Vragen van de teler over een goed en geschikt vervolggewas na het gewas dat hij het jaar daarvoor teelde.

Conclusies

De antwoorden laten zien dat de onderwerpen betrekking hebben op alle aspecten van het voorkomen, beheersen of bestrijden van aaltjes. Daarbij is wel van belang om te constateren dat de onderwerpen bij slechts een deel van de akkerbouwers aan de orde komen en dat deze ook nog wel eens worden

aangedragen door de adviseur. Als die adviseur zich thuis voelt in de aaltjes advisering zal hij het onderwerp aaltjes doorgaans wel aansnijden.

2.1.3 Vraag 3: Ontwikkelen van advies

Vraag 3

Hoe kom je tot een advies?

Feiten

De geïnterviewden gaven de volgende voorbeelden voor het ontwikkelen van een advies:

- Belangrijkst is het gebruik van ervaring en gezond verstand met betrekking tot gewassen en aaltjes:
 - + Nagaan wanneer het monster is genomen: In het voorjaar of najaar
 - + Vaststellen welk laboratorium het monster heeft geanalyseerd want er zit verschil in de aanpak en de kwaliteit van laboratoria
 - + Te weten komen wie het monster heeft gestoken en ook hoe en waar het is gestoken. Het maakt bijvoorbeeld natuurlijk uit of er 1 monster per hectare of per 10 hectare is gestoken.
 - + Uitvinden om welke grondsoort het gaat want 10 *P. penetrans* in een zandgebied kan schadelijker zijn dan 50 op goed bemeste dalgronden
 - + Informatie krijgen over de cultivar van een bepaald gewas want het ene bonenras is bijvoorbeeld wel resistent tegen *M. chitwoodi* en het andere bonenras niet
- Gebruik van een van de beschikbare computerprogramma's om de teeltadvisering te ondersteunen.
- Gebruik maken van eigen teeltmappen met advies op basis van gewas, grondsoort en aaltjes.
- Advies komt tot stand volgens standaard werkwijze van monsternamen, analyse en advies.
- Analyse-uitslag is gebaseerd op schaderelaties en drempels die zijn vastgesteld in de voormalige Aaltjesadviescommissie van Blgg en recentelijk in overleg met o.a. PPO.
- In de toekomst zal de advisering nog sterker gekoppeld moeten gaan worden aan:
 - 1) Specifieke klant
 - 2) Grondsoort
 - 3) Gewas
 - 4) Soorten en hoeveelheden aaltjes
- De verwachting is dat er steeds meer behoefte zal komen aan lange termijn adviezen. Een geautomatiseerd systeem als NemaDecide zou daar een rol in kunnen spelen, maar zal zich dan ook meer moeten toeleggen op vrijlevende aaltjes (niet alleen AM).
- Overleggen met eigen collega's, waarbij je op basis van gegeven argumenten tot een advies komt.
- Drie schema's zijn belangrijk (overzichtelijk in een geplastificeerd hoesje voor gebruik aan de keukentafel bij de teler):
 - 1) PPO-schema (Digitaal) over relatie tussen gewas en kans op cystenaaltjes, wortelknobbelaaltjes, wortellesieaaltjes en vrijlevende wortelaaltjes
 - 2) Tolerantiegrenzen voor gewassen op basis van eigen ervaringscijfers van teeltbegeleiders
 - 3) Kosten voor verschillende monsters
 Deze drie schema's zijn leidend voor het advies van de adviseur over aaltjes.
- Op basis van een goed gevoel, niet altijd op basis van feiten.

Conclusies

Iedere adviseur heeft zijn eigen werkwijze voor het ontwikkelen van advies, waarbij echter wel overeenkomsten zijn te ontdekken. De antwoorden op deze vraag geven namelijk de volgende globale standaard werkwijze aan over hoe adviseurs tot een advies komen (in volgorde van prioriteit):

- 1) Gebruik maken van eigen ervaring door de adviseur
- 2) Gebruik maken van beschikbare schema's, computerprogramma's of andere beschikbare documentatie
- 3) Bespreken met collega
- 4) Overleggen met een bekende van een andere organisatie of bedrijf

2.1.4 Vraag 4: Geven van advies

Vraag 4

Hoe geef je advies?

Feiten

De volgende werkwijzen voor het geven van een advies werden genoemd:

- Zowel mondelinge (aan de keukentafel) als schriftelijke (ter bevestiging van mondeling advies in specifieke situaties) adviezen.
- Telefonisch:
 - + Indien antwoord bekend is, dan wordt dit direct mondeling gegeven
 - + Doorgaans geen schriftelijke bevestiging van mondelinge adviezen
 - + Bij een volgende ontmoeting vragen naar de voortgang
- Intern blad voor klanten over teeltaangelegenheden in de akker- en tuinbouw met 2-wekelijkse teeltadviezen die op dat moment van belang zijn.
- Groepsadviezen zijn voor sommige adviseurs belangrijker dan individuele advisering om zoveel akkerbouwers te kunnen bereiken.
- Advisering vindt plaats via de analyse-uitslagen die naar de klanten worden toegestuurd.
- Directe specifiekere advisering vindt plaats via andere adviseurs vanwege specifieke aandacht voor monsternamen en -analyse als kerntaak.
- Op het monster door erbij te schrijven of er wel/geen granulaat of wel/geen ontsmetting moet worden toegepast.
- Na afloop van een teelt door een artikel te schrijven met bevindingen, conclusies en aanbevelingen voor een volgend jaar.
- Schriftelijk, met name ook middels contracten voor het telen van gewassen.
- Weer terugkomen op advies bij een vervolfbezoek. Een deel van de bezoeken is op eigen initiatief als adviseur ("je weet uit eigen ervaring waar bezoeken nodig zijn") en ander deel op afroep van de teler.

Conclusies

Het geven van een advies kent bij de meeste adviseurs een vergelijkbare aanpak. Daarbij blijkt dat de adviseurs verschillende kanalen gebruiken afhankelijk van hun positie (adviseur bij coöperatie, onafhankelijke voorlichting, laboratorium, contractteelt, etc.) en werkwijze. Het viel op dat in sommige gevallen de advisering zich beperkte tot mondelinge uitwisseling met de akkerbouwer waar een schriftelijke bevestiging de helderheid en duidelijkheid van het advies zou kunnen versterken.

2.1.5 Vraag 5: Aantallen aaltjesadviezen

Vraag 5

Hoeveel aaltjesadviezen geef je op jaarbasis?

Feiten

Een indruk van het aantal aaltjesadviezen wordt gevormd door de volgende antwoorden van de geïnterviewden:

- Tendens is dat er minder aaltjesadviezen nodig zijn in de aardappelzetmeelteelt omdat de inschatting is dat de akkerbouwers de bijbehorende aaltjesproblematiek beter in de hand krijgen.
- Pieken in aaltjesadviezen zijn in de periode: januari-augustus.
- Alles bij elkaar gemiddeld één aaltjesadvies per dag op jaarbasis.
- Ruwe inschatting: 30 – 40 aaltjesadviezen per jaar.
- Per dag: bezoek aan gemiddeld 4 tot 10 klanten, waarbij aaltjes regelmatig aan de orde komen.

Conclusies

In nogal wat gevallen vonden de adviseurs het lastig om aan te geven hoeveel aaltjesadviezen ze geven want wat reken je onder een advies. Reken je het aan de orde komen van aaltjes tijdens een gesprek tot een advies, dan komen aaltjes regelmatig aan de orde. Gaat het om specifieke aaltjesadviezen, dan is dit veel minder het geval. Het blijkt verder dat aaltjesadviezen regelmatig aan de orde komen, maar nogal eens als onderdeel van een bijeenkomst of gesprek waarbij ook andere bedrijfs- en of teeltzaken besproken worden. Aaltjesadvisering wordt (nog) niet beschouwd als een apart adviesproduct.

2.1.6 Vraag 6: Aaltjesadvies als onderdeel van geheel takenpakket

Vraag 6

Hoeveel procent van je werktijd ben je bezig met aaltjesadvisering?

Feiten

De volgende antwoorden geven een duidelijk beeld van de plek van de aaltjesadvisering:

- In deze periode is het relatief druk met aaltjesadvisering: Ongeveer 30% van de tijd momenteel en op jaarbasis ongeveer 10% van de tijd.
- In het algemeen zijn de meeste vragen van een telergericht op:
 - + Product selectie: ziekte, virus, stand gewas, etc.
 - + Bepalen oogstmoment
 - + Verkopen: welke partijen gaan waarheen
 - + Beoordelen van partijen
- Aandacht voor aaltjes is afhankelijk van het gebied:
 - + Zand/dal gronden: Voorjaar (januari-april) – Aandachtspunt voor elke teler (met name AM en Vrijlevende aaltjes)
 - + Noordelijke klei en Flevoland: Vooral in voorjaar en najaar
- Accent van de adviezen ligt meer op financiële gebieden en het verzorgen van teeltcontracten.
- Ruwe schatting is dat ongeveer 8-10 % van de monsters gericht zijn op aaltjesonderzoek om de bodemgezondheid te bepalen.
- Inschatting: 5 – 10 % van de adviestijd wordt besteed aan aaltjes.
- Ruwe schatting: ongeveer 20%, meestal komen aaltjes wel aan de orde tijdens een bijeenkomst of een individueel bezoek.
- Aaltjesbestrijding is belangrijk omdat in de bloembollenteelt kwaliteit erg belangrijk is.
- Begeleiding van studiegroepen waarbij de volgende onderwerpen aan de orde komen:
 - + Kostprijsberekening
 - + Kwaliteit pootgoed
 - + Aaltjesbeheersing
 - + Grondbewerking
 - + Bemesting
 - + Onkruidbestrijding
 - + Ziektebestrijding
 - + Rooien en bewaren
- Prioriteiten in onderwerpen die aan de orde komen tijdens bedrijfsbezoeken:
 - 1) Virus- en onkruidbestrijding
 - 2) Aaltjes
 - 3) Bemesting
 - 4) Perceelskeuze
 - 5) Ontwatering
 - 6) Bodemvruchtbaarheid
- In het algemeen geven telers meer aandacht aan hun vee dan dat ze bezig zijn met aaltjes in geval van gemengde bedrijven.
- Aaltjes zijn onderdeel van een complete checklist voor het doorspreken van een teelt met een teler:

- + Grondsoort
- + Textuur
- + Waterstand
- + Akkeronkruiden
- + Kiezels
- + Bodemvruchtbaarheid
- + Bodemgezondheid (oa aaltjes)

Conclusies

Makkelijker was het voor de geïnterviewden om aan te geven op welke plek de aaltjesadvisering staat ten opzichte van andere onderwerpen waar met akkerbouwers over gesproken wordt dan om aan te geven hoeveel tijd ze daaraan besteden (zie ook paragraaf 2.1.5). Als conclusie kan getrokken worden dat aaltjes in het algemeen niet de hoogste prioriteit hebben. Zeker bij gemengde bedrijven is er nog wel eens meer aandacht voor het vee dan voor de teelt. In de praktijk schatten de geïnterviewden in dat ze gemiddeld op jaarbasis ongeveer 10% van hun tijd bezig zijn met aaltjesadvisering met schommelingen over het jaar en afhankelijk van het gebied.

2.2 Analyse adviessituatie

Deze paragraaf gaat nader in op wat de geïnterviewden vertelden over sterke en minder sterke punten van de aaltjesadvisering in Nederland en van hun eigen aaltjesadvisering en ook op de oorzaken van een verschil in aaltjesadvisering.

2.2.1 Vraag 7: Sterke punten van aaltjesadvisering in Nederland

Vraag 7

Wat gaat er volgens jou goed bij de aaltjesadvisering in Nederland?

Feiten

De volgende punten werden door de geïnterviewden genoemd als sterke punten van de aaltjesadvisering in Nederland:

- In het algemeen is er veel aaltjeskennis in Nederland.
- AM advisering is aardig op orde.
- Het gaat gewoon goed met aaltjesadvisering in Nederland waardoor dit project over eenduidige en transparante aaltjesadvisering een verrassing is.
- In het algemeen is in Nederland met name de aaltjesbemonstering en -analyse goed voor elkaar. Dit uit zich o.a. in vergelijkbare analyse-resultaten (soorten en aantallen aaltjes) van de verschillende laboratoria.
- Het systeem van monsternamen en advisering werkt blijkbaar in Nederland want de omvang van de laboratoria groeit nog steeds.
- Klanten bellen niet om uitleg na het ontvangen van de analyse-resultaten wat de indruk wekt dat de verkregen informatie begrijpelijk is voor de klant.
- Er is sprake van redelijke overeenstemming tussen de adviseurs in het eigen netwerk.
- NemaDecide is een mooi voorbeeld van samenwerking tussen betrokkenen om een eenduidig adviesprogramma te ontwikkelen. Daarbij is evenwicht gezocht tussen de gevraagde expertise en de omvang van de projectgroep (ivm de werkbaarheid).
- Bietenadvisering gaat goed wat betreft de herkenning en aanpak van met name het witte bietencysteaaaltjes (het gele bietencysteaaaltje is minder een probleem).
- De teeltmaatregelen ter voorkoming van bietencysteaaaltjes zijn eenvoudig:
 - + Telen van resistente rassen
 - + Goede vruchtwisseling toepassen
 - + Lokgewassen gebruiken, zoals bladrammanas en gele mosterd

Conclusies

Concluderend blijkt dat er veel zaken in Nederland al aardig op orde lijken wat betreft de aaltjesadvisering. In combinatie met de antwoorden op de vraag over minder sterke punten (zie paragraaf 2.2.2) blijkt dat er voldoende ruimte is voor verbeteringen. Opvallend is natuurlijk ook dat dit traject voor een enkele adviseur als een verrassing kwam omdat het volgens hem gewoon goed gaat met de aaltjesadvisering.

2.2.2 Vraag 8: Minder sterke punten van aaltjesadvisering in Nederland

Vraag 8

Wat gaat er volgens jou minder goed bij de aaltjesadvisering in Nederland?

Feiten

De gesprekken met de geïnterviewden leverden de volgende minder sterke punten omtrent de aaltjesadvisering in Nederland op:

- Verdere specificering naar teeltwijze waarbij een betere inschatting mogelijk moet zijn over te nemen risico's bij het begin van een aaltjesaantasting.
- Meer kennis over gevoeligheid van een ras bij verschillende aaltjes.

- Meer duidelijkheid over de periode van meten: Levert een meting in november andere resultaten op dan een meting in maart?
- Overheid stimuleert niet altijd de goede dingen, bijvoorbeeld het stimuleren van een groenbemester is minder goed dan zwarte braak.
- Onderzoeksplan WUR-PPO is niet bekend, terwijl voorheen het systeem van onderzoeksprogrammering en financiering veel duidelijker was.
- Meer aandacht nodig voor het structureel verbeteren van de teelt door bijvoorbeeld:
 - + lange termijn bouwplannen op te stellen
 - + groenbemester in te zetten
 - + bodemleven op peil te houden
 - + organische bemesting toe te passen
- Teveel aandacht voor de korte termijn omdat een gewas snel geld op moet brengen vanwege de financiële druk in de sector. Daardoor is er teveel aandacht voor de korte termijn door bijvoorbeeld chemische middelen te gebruiken.
- Grootschaliger worden van de bloembollenteelt zorgt voor minder aandacht voor de teelt en daardoor meer kans op besmetting.
- Bewustwording onder telers over de aaltjesproblematiek behoeft meer aandacht. Teler moet meer aandacht schenken aan het mogelijk voorkomen van aaltjes door meer in de grond te kijken want de aaltjessymptomen worden daar zichtbaar.
- Zicht op advisering van andere betrokkenen is beperkt, bijvoorbeeld bekend is dat PPO bouwplanadvisering doet maar geen monsters verwerkt.
- Gewasbeschermingshandel weet meer dan akkerbouwer, maar niet altijd voldoende. Daardoor kunnen tegenstrijdige adviezen gegeven worden omdat de akkerbouwer zelf te weinig kennis heeft om de gegeven adviezen op waarde te kunnen schatten.
- Herkenning van symptomen en aanpak door adviseurs is beperkt bij vrijlevende aaltjes. Een reden daarbij is dat de schop nog wel eens te weinig wordt gebruikt om echt goed waar te nemen.
- Grote verschillen in analyse-resultaten van verschillende instituten:
 - + Verschil in soorten aaltjes
 - + Verschil in hoeveelheden aaltjes
- Geen duidelijkheid over schadedrempels, bijvoorbeeld de ene adviseur geeft aan om vanaf 80 aaltjes wat te doen en de ander adviseert om pas vanaf 150 aaltjes in actie te komen.
- Commercie geeft beperkte openheid omdat iedereen zich wil onderscheiden, bijvoorbeeld middels eigen adviesprogramma's: NemaDecide, OPTIMEEL, OPTIRAS en IDEAAL. Ieder adviesprogramma heeft zijn eigen uitgangspunten en dus ook zijn eigen uitkomsten.
- Instituten richt zich elk op hun eigen gebieden, bijvoorbeeld HLB vooral in het Noorden en PPO meer op de kleigebieden. Daardoor bestaat er weinig uitwisseling en zijn de mogelijkheden beperkt om van elkaar te leren.
- Beeld bestaat dat commerciële bedrijven nog wel eens gewasbeschermingsmiddelen adviseren die ze zelf in grote hoeveelheden met korting hebben ingekocht.
- Akkerbouwers onderschatten aaltjesproblematiek nog wel eens omdat er niet zulke duidelijke overzichten zijn van opbrengstdervingen als gevolg van aaltjes.
- Akkerbouwers doen nog wel eens geen aaltjesonderzoek om kosten te besparen terwijl er toch aaltjes blijken te zijn. Akkerbouwers proberen nog wel eens af te wegen wat bemonstering kost en wat het oplevert.
- Bij aardappelmoeheid komt soms gemakzucht en verkeerde zuinigheid bij akkerbouwers voor door bijvoorbeeld minder resistente rassen te verbouwen waardoor het aantal aaltjes in één jaar wel kan oplopen van 500 naar 5000.
- Er vindt nog wel eens onderzoek in Nederland plaats waarvan de resultaten gewoon in de kast verdwijnen.
- Verschillende bemonsteringssystemen bestaan naast elkaar, waarbij er verschillen bestaan in aanpak, en dus ook in de uitkomsten, tussen de laboratoria.

- Advisering is sterk afhankelijk van de kennis van de buitendienstman en daarmee bepaalt hij ook de kwaliteit van zijn eigen advisering.
- De risicobeleving van telers is verschillend en daarmee ook de invloed die dat heeft op de adviseur (indien de teler een hoog risicogevoel ervaart, dan staat hij erg open voor allerlei adviezen).
- In 1994 is de verantwoordelijkheid voor aaltjes neergelegd bij telers (niet langer bij de PD), waardoor het aaltjesprobleem is toegenomen.

Conclusies

Uit het bovenstaande blijkt duidelijk dat er nog volop mogelijkheden zijn om de aaltjesadvisering te verbeteren. Belangrijke elementen daarbij zijn:

- Bewustwording en kennis bij akkerbouwers.
- Kennis bij adviseurs (herkenning aaltjes, schadedrempels, uiteindelijk advies).
- Openheid en afstemming tussen laboratoria en adviesorganisaties in een vercommercialiseerde wereld.

2.2.3 Vraag 9: Sterke punten van de eigen aaltjesadvisering

Vraag 9

Wat vind je sterke punten van je eigen aaltjesadvisering?

Feiten

De geïnterviewde personen beschouwen de volgend punten als sterke punten van hun eigen aaltjesadvisering:

- Werken volgens een vast stramien van: perceelskeuze – teelt – oogst.
- Bezit van een eigen computerbestand met gegevens over alle percelen.
- Goede samenwerking met Onderzoek (PPO) en Laboratorium (Roba).
- Bekendheid met type aaltjes en de schade aan gewassen is nu redelijk bekend in Zuidoost Nederland, maar dit moet verder verfijnd worden.
- Goede inschatting van risico's met name voor lilies. Daardoor kan de schade beperkt worden op de betreffende percelen.
- Duidelijke boodschap over aaltjes via verschillende kanalen.
- Praktijkgericht werken, oa door proeven bij telers zelf.
- Gemakkelijk benaderbaar, oa via internet.
- Bezig blijven met aanpassen van schadedrempels omdat:
 - + Er nieuwe aaltjesresistente rassen komen
 - + Verfijnen van besmettingsklassen omdat meer informatie beschikbaar komt over de relatie tussen grondsoorten en de aanwezigheid van aaltjes
- Praktijkervaring, middels directe contacten met akkerbouwers en eigen afkomst van akkerbouwbedrijven.
- Goed teken dat de gewasbeschermingshandel soms contact opneemt met een adviseur om hun eigen advies te checken en ondersteunen.
- Kennis over aaltjes neemt toe, ook oa door directe samenwerking met andere betrokkenen, bijvoorbeeld door gezamenlijke scholingsbijeenkomsten te organiseren.
- Duidelijke aanpak, waarbij de beslissing bij de akkerbouwer ligt maar heel duidelijk één advies wordt gegeven. De aanpak is daarbij: "Als ik op uw stoel zat, dan zou ik dat doen".
- Goede analyse van monsters volgens een duidelijk omschreven en goed functionerende werkwijze
- Blik op de lange termijn door vooral vooruit te kijken .
- "Rendement van teler staat voorop", waardoor de advisering telkens uitgaat van de wensen en mogelijkheden van de klant.
- Ervoor waarschuwen dat voorkomen van grondbesmetting geld kost maar dat uiteindelijk het verkopen van besmette grond je nog meer geld kost.

Conclusies

Het blijkt dus dat sterke punten van de eigen advisering nog wel eens berusten op de eigen afkomst uit de akkerbouw, de praktijkgerichte inslag en de samenwerking met bekende betrokkenen.

2.2.4 Vraag 10: Minder sterke punten van de eigen aaltjesadvisering*Vraag 10:*

Waarover heb je twijfels of vragen aangaande je eigen aaltjesadvisering?

Feiten

De geïnterviewden waren open in het noemen van verschillende punten die verbeterd kunnen worden wanneer het gaat om de eigen aaltjesadvisering:

- Meer kennis nodig over de relatie tussen gewas en schade, met name wat betreft *Pratylenchus spp.* en *Trichodorus spp.* (lagere gedeelten).
- Gebruik van vydate want meer geïntegreerd denken blijft toch de voorkeur houden boven een chemische aanpak.
- Onduidelijkheid over de beschikbaarheid van middelen in de toekomst.
- Soms zijn telers gedwongen door eigenaren van de op contract geteelde gewassen om bepaalde teelthandelingen toe te passen die niet passen bij de gedachten van de adviseur.
- Soms zit de adviseur te sterk aan de veilige kant bij zijn advisering om schade te voorkomen maar waardoor achteraf te veel middel is toegepast.
- Twijfels soms bij het advies van contractgevers in de bollencontractteelt aan contractnemers over het toedienen van te grote hoeveelheden gewasbeschermingsmiddel.
- Missen soms van specifieke kennis op HBO-WUR niveau in vergelijking met de eigen praktische kennis en opleiding op MBO-niveau.
- Specifieke gevallen met uitzonderlijke besmetting.
- Gewassen waarbij minder ervaring aanwezig is.
- Onduidelijkheid over toe te passen schadedrempels.
- Onderzoeken zijn vooral gericht op het bestrijden van één aaltje, maar het bestrijden van meerdere aaltjes is lastig.
- De aaltjesadvisering moet specifieker worden om klanten ook alternatieven te bieden op basis van analyse-resultaten, zoals:
 - + Welke gewassen kunnen wel worden geteeld?
 - + Hoe kunnen we een geconstateerd aaltjesprobleem aanpakken?
- Meer contact met andere organisaties is wenselijk want de praktische antwoorden staan niet in de boekjes.
- Buiten eigen werkterrein wordt de aaltjesadvisering lastiger.

Conclusies

Het blijkt dat de adviseurs zich over het algemeen aardig thuis voelen op hun eigen terreinen (gewassen, grondsoorten en aaltjes). Het wordt echter lastiger wanneer het gaat om complexe situaties met verschillende aaltjes, kennis over vrijlevende aaltjes en schadedrempels. Adviseurs lijken deze complexe vragen ook wel eens te omzeilen en stellen ze soms liever niet aan de orde.

2.2.5 Vraag 11: Belang van eenduidige aaltjesadvisering*Vraag 11*

Hoe erg is het dat de aaltjesadvisering in Nederland niet eenduidig is?

Feiten

De vraag over het belang van de eenduidige aaltjesadvisering leverde de volgende gegevens op:

- Het klopt zeker dat er verschillend wordt geadviseerd en dat is geen goede zaak.
- Dat is vervelend en verwarrend voor de teler.

- Meer eenduidigheid (richting is vergelijkbaar) is gewenst voor akkerbouwers om te voorkomen dat er “vijf waarheden bestaan bij vijf adviezen”.
- Dat geeft verwarring naar akkerbouwers want het advies is nu sterk afhankelijk van de kennis, aanpak en belangen van de adviseur.
- Wat betreft de aaltjesadvisering zouden er wel verschillen kunnen zijn omdat uiteindelijk op perceelsniveau analyse-resultaten verschillende teeltbeslissingen kunnen opleveren.
- Dat is erg want het gaat ten koste van de teler.
- Onderzoeken moeten ook echt als doel hebben om de teler te steunen en niet als doel hebben om daar zelf beter van te worden.
- Het is niet goed voor de teler om vanuit verschillende hoeken verschillende adviezen te krijgen. Echter als je je daarvan bewust bent als teler, dan kun je al veel problemen voorkomen.

Conclusies

Het is duidelijk dat de geïnterviewden het belang van een eenduidige aaltjesadvisering onderkennen. Ze geven echter ook overduidelijk aan dat er nu nogal eens verschillend wordt geadviseerd om verschillende redenen (zie paragraaf 2.2.6).

2.2.6 Vraag 12: Oorzaken van verschillen in aaltjesadvisering

Vraag 12

Waardoor komen de verschillen in aaltjesadvisering?

Feiten

De volgende belangrijkste oorzaken worden genoemd als redenen voor het verschil in aaltjesadvisering:

- Gebrek aan kennis, bijvoorbeeld over *Trichodorus spp.*
- Beperktheid van bemonstering met als gevolg verschillende monsterresultaten.
- Werken in eigen bekende kringetje van bijvoorbeeld adviseur, onderzoeker en laboratorium.
- Beperkte openheid want kennis=macht in een commerciële wereld.
- Onderzoek vindt beperkt plaats want tarieven van PPO zijn hoog.
- Beperkte beschikbaarheid van onderzoeksresultaten vanwege exclusiviteitseisen.
- Goede bekendheid met het gewas en vooral ook de specifieke kenmerken van het gebied zijn essentieel voor een juiste aaltjesadvisering. Dit ontbreekt nog wel eens.
- Sommige telers zijn amper meer gesprekspartners voor adviseurs omdat ze het advies als het ware uitbesteden aan de adviseur vanwege de ingewikkeldheid van de regelgeving en het middelengebruik. Overigens zitten andere telers er juist wel zeer kort bovenop wanneer het aankomt op een goede aaltjesadvisering.
- Verschil in persoonlijke vaardigheden, kennis en aanpak van de adviseur bepaalt sterk de kwaliteit van het advies van een adviseur.
- Te weinig wordt gedacht in termen van: Meten = Weten. Meer aandacht voor aaltjes en met name ook bemonstering is nodig.
- Aaltjes zijn nog wel eens sluitposten voor akkerbouwers en tuinders waardoor er uiteindelijk maar zeer oppervlakkig wordt bemonsterd (bijvoorbeeld maar 1 of 2 monsters per 2-3 ha).
- Voorlichters hebben nog wel eens gebrek aan kennis ten aanzien van:
 - + Mogelijke aaltjes en relaties tussen aaltjes en mogelijke schades
 - + Perceelsspecifieke kennis
- Organisaties willen zichzelf in beeld brengen door bijvoorbeeld verschillende richtlijnen te hanteren voor de bestrijding van *P. penetrans*.
- De termijn waarop de advisering zich richt, veroorzaakt verschillende adviezen:
 - + Kort termijn: Oplossen teeltprobleem
 - + Lange termijn: Voorkomen teeltprobleem
- Er bestaan twee kampen in Nederland:

- + Kamp 1: Wetenschappelijk basis (PPO en NAK) met accent op gebruik van resistente rassen
 - + Kamp 2: Wetenschap beperkt, praktisch, zetmeelexpertise en gericht op overbrengen van advies naar teler (HLB en Groene Vlieg) met accent op lagere tarieven en gebruik van chemie (granulaten)
- Er bestaat spanning tussen de aanpak van HLB en PPO op basis van inzicht en betrokken personen, waardoor een goede aanvulling tussen wetenschap (resistente rassen) en chemie (granulaten) niet uit de verf komt.
- De consequentie van de verschillen in de onderzoekswereld (zie bovenstaand punt) is dat onderzoeksbudgetten versnipperd raken, waar uiteindelijk de teler de dupe van wordt.

Conclusies

Diverse redenen om de verschillen in aaltjesadvisering te verklaren, blijken benoembaar te zijn. De belangrijkste zijn:

- Beperkte kennis bij akkerbouwers om tegenwicht aan adviseur te kunnen bieden.
- Beperkte en wisselende kennis en ervaring bij adviseurs.
- Spanning tussen adviseurs en onderzoekers vanuit commerciële overwegingen.

2.3 Adviezen en acties adviessituatie

De situatie en de analyse van de aaltjesadvisering geven aanleiding tot de volgende suggesties voor verbeteringen. De nadruk ligt daarbij op hoe een goed aaltjesadvies eruit ziet, welke verbeteracties mogelijk zijn en wie daar een rol in zou kunnen spelen.

2.3.1 Vraag 13: Kenmerken en uitgangspunten van een goede aaltjesadvisering

Vraag 13

Wat vind jij kenmerken en uitgangspunten van een goede aaltjesadvisering

Feiten

Volgens de geïnterviewden zijn de volgende aspecten belangrijk bij een goede aaltjesadvisering:

- Streven naar beschikbaar stellen van kennis over aaltjesadvisering.
- Goed advies houdt rekening met de lange termijn en praktijkgericht.
- Een adviseur moet een aantal capaciteiten goed beheersen, zoals:
 - + Goede vragen stellen
 - + Goed kijken
 - + Goed observeren
 Pas dan komt adviseren aan de orde.
- Grote en algemene lijnen uitdragen tijdens lezingen, op websites en in artikelen, bijvoorbeeld over:
 - + Schaderelaties tussen gewassen en aaltjes
 - + Bouwplannen
 - + Bemonsteringsaanpak
 - + Teelttips
- Individuele en specifieke adviezen, waarbij akkerbouwer en adviseur goede gesprekspartners zijn over bijvoorbeeld:
 - + Gewas
 - + Schade
 - + Bouwplan
 - + Grondsoort
 Adviezen geven afhankelijk van de vele aspecten rond de bedrijfssituatie, waarbij ook rekening wordt houden met de kosten van het advies.
- Helderheid, openheid, eenduidigheid en onderbouwing in adviesaanpak.
- Keuze aangeven op basis van gedegen argumenten ("er moet geen speld tussen te krijgen zijn").
- Veiligheid in advies inbouwen bij kritische akkerbouwers, bijvoorbeeld lage kunstmestadvisering omdat je weet dat akkerbouwer toch veel strooit.
- Geïntegreerde teeltadviezen waarbij verschillende componenten integraal worden benaderd en niet als losse brokstukken worden gezien. Een geïntegreerd advies moet bijvoorbeeld aandacht besteden aan:
 - + Aaltjes
 - + Bemesting
 - + Perceelsspecifieke eigenschappen, zoals grondsoort
- Problemen onder controle houden, bijvoorbeeld de opkomst van energiemais lijkt nu kansrijk maar je moet je afvragen wat dat betekent dat voor de aanwezigheid van aaltjes in de toekomst.
- Interne scholingen ondersteunen sterk het bijhouden van nieuwe ontwikkelingen en daarmee ook de kwaliteit van het advies.
- Goede balans vinden tussen opbrengst van de huidige teelt en de consequenties voor de lange termijn.
- Wetenschappelijke basis met gebruik van resistente rassen want dat is uiteindelijk een duurzame aanpak.

Conclusies

Een goede aaltjesadvisering kenmerkt zich dus door aspecten als:

- Omgeving waarin eenduidigheid van advisering voorop staat (samenwerking en openheid)
- Goed gekwalificeerde adviseur (algemene aaltjeskennis, aanpak en specifieke kennis van de teeltsituatie).
- Oog voor balans tussen lange termijn effecten en korte termijn opbrengsten.

2.3.2 Vraag 14: Eisen en voorwaarden aan een goed aaltjesadvies

Vraag 14

Wat vind jij belangrijke eisen/voorwaarden waar een aaltjesadvies aan moet voldoen?

Feiten

Het geven van een goed aaltjesadvies richt zich specifiek op wat kenmerken zijn van een goed advies terwijl de vorige vraag meer inging op de omstandigheden waaronder een goed aaltjesadvies tot stand kan komen. De volgende kenmerken van een goed aaltjesadvies kwamen naar voren:

- Het advies is duidelijk voor de akkerbouwer en de mogelijke afnemer van een product.
- Advies is gebaseerd op een goede mix van ervaring en kennis.
- Goed realiseren dat aaltjesadvisering sterk afhankelijk is van een aantal factoren, zoals:
 - + Grondsoort
 - + Bouwplan
 - + Grondstructuur
 - + pH
 - + Droogte
- Duurzaamheid moet meer aandacht gaan krijgen, waarbij er zowel aandacht is voor bodemfysica als voor bodemchemie.
- Advies is gebaseerd op gedegen aaltjeskennis, bijvoorbeeld hoe schimmels ook de aaltjespopulatie kunnen beïnvloeden.

Conclusies

In aanvulling op de beantwoording van de vorige vraag wordt voor een goed aaltjesadvies aangegeven hoe belangrijk het is om duidelijkheid te verschaffen voor de akkerbouwer, gebaseerd op een brede en gedegen kennis van alle relevante aspecten die van invloed zijn op de aaltjessituatie.

2.3.3 Vraag 15: Behoeftes om tot een beter aaltjesadvies te komen

Vraag 15

Waar heb jezelf behoefte aan om tot een beter aaltjesadvies te komen?

Feiten

De volgende behoeftes worden door de geïnterviewden aangegeven om zelf als adviseur tot een beter aaltjesadvies te komen:

- Kennis verder delen en beschikbaar stellen met gebruik making van goede elementen uit de volgende periodes:
 - 1) Voor 1990: Kennis en onderzoek publiek beschikbaar
 - 2) Na 1990: Commercie beperkt openheid van kennis en onderzoek
 - 3) Vanaf nu: Leren werken aan een verbeterde openheid in een commerciële wereld
- Beschikbaar hebben van kennis die er wel is maar die niet toegankelijk is voor iedereen.
- Nog meer specifieke kennis over bepaalde gewassen.
- Zelf blijven werken met middelen om resultaten van middelengebruik te blijven ervaren.
- Blijven praten met telers om praktijkkennis op peil te houden en telkens te verbeteren.
- Volgen van scholing door het bijwonen van cursussen van bijvoorbeeld bemestingspecialisten en fabrikanten van gewasbeschermingsmiddelen.
- Het lezen van (sectorspecifieke) vakbladen.

- Meer kennis beschikbaar krijgen over gewassen, hoe aaltjes zich vermeerderen en welke schade ze veroorzaken. En daarop aansluitend kennis over de aanpak om de aaltjespopulatie te verminderen.

Conclusies

Duidelijk blijkt dat de behoefte om meer specifieke kennis te ontwikkelen, te verkrijgen en te delen belangrijk wordt gevonden. Echter daarbij moeten we ons wel realiseren dat we momenteel in een commerciële wereld leven met steeds meer financiële belangen.

2.3.4 Vraag 16: Acties om tot een beter aaltjesadvies te komen

Vraag 16

Welke acties stel je voor om de aaltjesadvisering in Nederland eenduidiger en transparanter te maken?

Feiten

De volgende gedachten bestaan er om tot een meer eenduidig aaltjesadvies te komen:

- Onderzoeksprojecten die waarde hebben voor alle betrokkenen bij aaltjesadvisering. LNV en PT zouden een rol in de financiering moeten spelen (beter dan de intensieve controle vanuit PT voor telers (*Noot onderzoeker*: bij het lezen van een eerste concept eindrapport door de opdrachtgevers ontstond hierbij het beeld dat er in de praktijk onvoldoende beeld bestaat van wat er al aan onderzoeksfinanciering plaatsvindt door LNV, PT en ook HPA. Bovendien werd geopperd dat de rollen van PT en PD zijn verwisseld voor wat betreft controle van telers)
- Oude PAGV-teelthandleidingen updaten want deze gele boekjes zijn nog steeds een waardevolle bron bij het geven van adviezen.
- VIGEF (Vereniging van industriële groente- en fruithandelaren) verder stimuleren om werkgroepen op te richten en te ondersteunen. De Werkgroep Mineralen en Gewasbescherming is hiervan een mooi voorbeeld, waarbij concollega's samen werken aan het oplossen van problemen.
- Mogelijke verbeteracties zijn:
 - + Voor de adviseur: Kennisniveau van de adviseur verhogen
 - + Voor de teler: Bewustwording en Kennisniveau verhogen. De teler moet zich realiseren dat hij als akkerbouwer en ondernemer ook rekening moet houden met zijn aaltjesmanagement.
- Onderzoeksinstituten op één lijn voor wat betreft:
 - + Soorten aaltjes in een monster
 - + Hoeveelheid aaltjes in een monster
 - + Schadedrempels
 - + Prijzen van monsteranalyses
- Voorkomen dat onderzoeksinstituten eigen koers kunnen blijven varen terwijl ze in het verleden al eerder overlegd hebben om meer onderlinge eenduidigheid te ontwikkelen.
- Opzetten van een systeem om laboratoria te controleren op eenduidigheid in monsterresultaten en adviezen, een soort controle zoals die bij makelaars ook bestaat (*Toevoeging bij lezen concept eindrapport door opdrachtgevers*: In ringonderzoek wordt nu aan het onderling vergelijken van technieken gewerkt, maar er worden echter geen conclusies aan verbonden, waardoor de praktijk er verder nog niets mee kan).
- Certificaat invoeren voor adviseurs als een erkenning van kennis over bepaalde onderwerpen. Nu vindt advisering nogal eens te veel plaats op basis van eigen inzichten.
- Opzetten van scholing die opleidt tot teeltbegeleider in bijvoorbeeld de bloembollenteelt
- Verbeteren van de diepgang van docenten op teeltgebied.
- Ook is het belangrijk dat adviseurs van verschillende organisaties, bedrijven en coöperaties op één lijn komen, bijvoorbeeld door jaarlijkse terugkomdagen te organiseren.
- Belangrijk is om toe te werken naar een geïntegreerde lange termijn advisering, waarbij alle aspecten die op langere termijn van invloed zijn op de teelt betrokken worden.
- Goed dat conservenindustrie zelf sterke eisen stelt aan de teelt van gewassen, bijvoorbeeld geen waspeenteelt toestaan als er *Pratylenchus penetrans* gevonden is.

- Eigen verantwoordelijkheid voor het (laten) nemen van monsters en het besluiten over teeltaangelegenheden moet bij de ondernemer zelf blijven liggen. Verplichtingen vanuit PD over bemonstering t.a.v. aardappelmoeheid tot 1994 passen niet meer in deze tijd.
- Voorlichters zouden zich verder kunnen bekwalen rond aaltjesadvisering:
 - + Ontwikkelen van geïntegreerde voorlichtingsadviezen
 - + Betere vertaalslag maken van onderzoek naar voorlichting omdat onderzoek nu informatie minder beschikbaar stelt dan voorheen (nu krijg je geen onderzoeksresultaten als je niet mee betaald hebt (*Toevoeging bij lezen concept eindrapport door opdrachtgevers*: Dit geldt niet voor het onderzoek dat door HPA, PT of LNV is gefinancierd).
 - + NemaDecide is een mooi voorbeeld van gezamenlijk ontwikkelen van een adviesondersteunend systeem, maar de beschikbaarheid is beperkt als je niet betaalt.
 - + Het Actieplan Aaltjesbeheersing van het HPA geeft goede mogelijkheden om met elkaar informatie in te brengen en te delen over aaltjesontwikkelingen.
- Meer bewustwording en voorlichting voor akkerbouwers en tuinders over aaltjes zodat ze duidelijker het gevaar van aaltjes leren zien.
- Blijven overleggen met andere organisaties als er wat aan de hand is met aaltjes.
- Elkaar blijven uitnodigen om aaltjesadvisering op peil te houden en zo mogelijk te verbeteren.
- Soms discussie met commerciële adviseurs omdat ze soms beter moeten luisteren naar akkerbouwers in plaats van aandacht te hebben voor het opstarten van een onderzoek dat in hun eigen belang is.
- Aandacht voor goede afstemming tussen adviseurs want accent moet altijd liggen op resistente rassen en niet op goed geluk een ander ras tussendoor proberen.
- NemaDecide 2 opstarten:
 - + Gericht op niet cystenvormende aaltjes
 - + Moet kwantitatiever worden dan NemaDecide 1: Niet alleen aandacht voor schadegevoeligheid en vermeerdering (zoals bij NemaDecide 1), maar straks bij NemaDecide 2 ook kwalitatief (dus bouwplanbreed, inclusief effecten overige gewassen met aandacht voor kosten, bijvoorbeeld wat kost granulaat en wat levert het op?
- Licenties zijn goede mogelijkheden om ontwikkelde kennis tegen betaling beschikbaar te stellen aan anderen, zoals bij NemaDecide.
- Overheid moet meer gaan doen om eenduidigheid te krijgen, bijvoorbeeld door financiering beschikbaar te stellen en door daar sterker mee te sturen om bepaalde passende initiatieven te ondersteunen, zoals NemaDecide2. Dat is een goede manier om de ontwikkelde kennis op het boerenbedrijf te krijgen en in de praktijk te benutten.
- Onderzoek op die gebieden waar nog witte vlekken bestaan.
- Streven naar meer natuurlijke samenwerking tussen betrokkenen.
- Opzetten van een masterplan rond aaltjes is een goed initiatief.
- Samen met elkaar aan tafel gaan zitten en luisteren naar elkaars argumenten.
- Versterken van de mix: wetenschap en praktijk.
- Nieuwe, frisse gezichten zijn nodig om oude, bestaande verschillen te doorbreken.

Conclusies

De geïnterviewden zien veel mogelijkheden om de aaltjesadvisering eenduidiger te maken. Belangrijke elementen daarbij zijn:

- Samenwerking tussen verschillende betrokkenen (vooral akkerbouwers, adviseurs en onderzoekers).
- Gerichte financiële steun van de overheid waarbij partijen met elkaar samen nuttige adviezen en adviesystemen ontwikkelen en beschikbaar stellen aan belangstellenden.
- Uitwisselingsmogelijkheden organiseren en bezoeken zodat adviseurs nieuwe kennis opdoen en delen.

2.3.5 Vraag 17: Initiatiefnemers om tot eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering te komen

Vraag 17:

Wie moeten initiatief nemen en betrokken worden bij het komen tot een eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering?

Feiten

De volgende gedachten bestaan er wat betreft het nemen van initiatieven om de voornoemde verbeteracties opgang te brengen:

- HPA kan een goede rol spelen als aanslingeraar en ondersteuner, zoals bij de voorloper van de VIGEF werkgroep over mineralen en gewasbescherming toen HPA het secretariaat voerde. Bovendien neemt HPA met het Actieplan reeds een belangrijk initiatief om kennisniveau en bewustwording van de aaltjessituatie te verbeteren. Het Actieplan project "Aaltjeswijzer" (Kennisoverdracht) is reeds een goed voorbeeld van het genereren en delen van kennis over aaltjes. Ook kan het HPA een wezenlijke rol spelen in het keuren van de monsterresultaten en adviezen van de instituten. HPA zou in zijn algemeenheid een coördinerende rol moeten spelen, maar dit lukt nog onvoldoende vanwege de vele (soms vermeende) conflicterende belangen.
- PT zou zich meer moeten richten op voorlichting in plaats van de huidige aandacht voor controle, heffing, reclame en onderzoek.
- Overheid: Verplichtstellingen om aaltjesbesmetting te minimaliseren.
- AOC: Scholing voor studenten en docenten.
- RODIS: Duidelijkheid over gebruik van gewasbeschermingsmiddelen.
- KNVB (bloembollen): Belangenbehartiging ten behoeve van lange termijn teelten.
- DLV Plant: Onafhankelijke advisering.
- De landbouworganisaties kunnen als overkoepelende partij ook zeker nader actie ondernemen om ondernemersproblemen rond aaltjes aan te pakken. (*Toevoeging bij lezen concept eindrapport door opdrachtgevers: LTO-bestuurders zijn al betrokken bij het Actieplan*).
- Stimuleren van de verdere samenwerking met handel en voorlichting is zeker wenselijk om gezamenlijk aaltjesproblemen aan te pakken.
- Deelname aan NemaDecide 2 bepalen aan de hand van:
 - + Niet conflicterende belangen vanuit werkveld of houding/aanpak
 - + Toegevoegde waarde door het inbrengen van expertise
 - + Mogelijkheden om bij te dragen aan financiering

Conclusies

Verschillende, met name meer onafhankelijke, partijen zouden een rol kunnen spelen in het realiseren van een eenduidiger aaltjesadvisering. Het HPA wordt daarbij vaak genoemd als onafhankelijke aanjager van initiatieven om nieuwe kennis te ontwikkelen en om kennis met elkaar te delen en partijen bij elkaar te brengen.

2.3.6 Vraag 18: Eigen initiatief om tot eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering te komen

Vraag 18

Welke rol wil jezelf spelen om te komen tot een betere aaltjesadvisering?

Feiten

De geïnterviewden zien voor zichzelf de volgende mogelijkheden om bij te dragen aan een meer eenduidige aaltjesadvisering:

- Meedenken in onderzoeksprogrammering, bijvoorbeeld door deel te nemen aan een klankbordgroep.
- Inbreng blijven leveren ten behoeve van Innoventis, kenniscentrum voor o.a. de bloembollenteelt. Dit kenniscentrum doet proeven voor de akkerbouw en voor de bloembollenteelt. De resultaten van de proeven komen beschikbaar voor de bijdragende bedrijven en levert dus geen openbare kennis op.

- Blijven nadenken over hoe op het niveau van Nederland de aaltjesadvisering zo goed mogelijk ontwikkeld kan worden in een commerciële wereld waar ieder bedrijf en adviseur zijn eigen kennisnetwerk heeft. Misschien zou de overheid of PPO een rol kunnen spelen om bepaalde basiskennis aan te bieden voor iedereen want op particulier niveau zal dat namelijk niet lukken.
- Meedenken en meewerken aan het Actieplan Aaltjesbeheersing van het HPA, bijvoorbeeld door commentaar te leveren op producten (brochures, handleidingen, etc.).
- Inbreng leveren in bijvoorbeeld het Actieplan project “Aaltjeswijzer” om eigen onderzoeksresultaten en ervaringen in te brengen, deze te bediscussiëren en daar samen van te leren.
- Blijven doorgaan met het uitwisselen van kennis op uitvoeringsniveau met bekenden en bekende buurorganisaties.
- Open houding aannemen om samen kennis in te brengen, te delen en te ontwikkelen.
- Onnodig om te doen alsof er grote geheimen bestaan rond de aaltjesadvisering want de meeste mensen kennen elkaar toch wel en weten wel wat er speelt.
- Gewoon blijven streven naar een goed saldo voor een akkerbouwer want een goed saldo is goed voor een teler.
- Actief en gericht verder werken aan NemaDecide want dit brengt een goede structuur in de aaltjesadvisering en ook een duurzame kennisontsluiting.
- Aanvullingen verzorgen bij praktische samenwerking, zoals bij NemaDecide. Daar leer je allebei van als je er open voor staat.
- Verzorgen van technische dagen om informatie over de teelt over te brengen naar buitendienstmedewerkers, inclusief aaltjesaanpak.

Conclusies

De geïnterviewden geven aan dat ze op uitvoeringsniveau in het algemeen graag willen meewerken aan kennisuitwisseling door gericht kennis in te brengen en deze te delen met anderen. Daarbij kan aansluiting bij bestaande kennisuitwisselingsverbanden een makkelijke ingang zijn. Bovendien wordt meedenken met productontwikkeling als een goede mogelijkheid gezien om zelf kennis in te brengen en om tegelijkertijd ook van anderen te leren.

2.4 Advies over opgestelde cases

Deze paragraaf bevat de antwoorden op de cases die vooraf waren toegestuurd aan de geïnterviewden om te bespreken tijdens het interview. Bijlage 3 geeft inzicht in de omschrijving van de cases en de bijbehorende vragen voor:

- Case 1: Zandgrond in Zuid-Nederland
- Case 2: Zeeklei 15% afslibbaar in Nederland
- Case 3: Zandgrond in Noord-Nederland

2.4.1 Vraag 19: Advies over gekozen case

Vraag 19

Welk advies geef je aan de interviewer ten aanzien van de aangeleverde case?

Feiten

De volgende antwoorden zijn gegeven op de vragen bij de drie verschillende cases. De nummers bij de interviews geven alleen de ordening van de antwoorden aan. Ze corresponderen niet met de volgorde van de interviews, zoals weergegeven in bijlage 1 (Interviewschema).

Antwoorden case 1

1) Interview 1

- Vraag 1:
 - + Niet doen vanwege *M. chitwoodi*, waarvoor waspeen (gevoelig voor *M. chitwoodi* en *P. penetrans*) een waardplant is. Daardoor grote kans op misvorming en kwaliteitsverlies, waardoor afkeuring kan plaatsvinden. Waspeen daarom zeker niet als eerste gewas doen.
- Vraag 2:
 - + Belangrijke vragen zijn voor het telen van consumptie-aardappelen in 2005:
 - = Welk ras was dit?
 - = Was dit ras ABC resistent?
 - = Is er granulaat gebruikt?
 - = Waren er larven? Bij 4000 kan dit namelijk opbrengst derving geven.
 - + Mogelijke gewaskeuzes zijn:
 - = In 2006: Zomertarwe (oppassen voor *M. chitwoodi*), Braak leggen en bladrammanas
 - = Daarna in 2007: Keuze uit consumptie-aardappelen (eventueel met granulaat), snijmaïs en suikerbieten (breekt aaltjes weer af)
- Vraag 3:
 - + Geen koolzaad: vergroot aantal bietencysteaaltjes.
 - + *Heterodera schachtii*: 300 larven is nog geen schadedrempel.
 - + Oppassen voor natte grondontsmetting want dan bij je alle aaltjes kwijt, inclusief de goede aaltjes.
 - + Eventueel organische stof toevoegen zodat de gronden langer vocht vasthouden want aaltjes komen vooral voor bij droge gronden.

2) Interview 2

Wel belangrijk om te realiseren dat de monsterresultaten weergegeven moeten zijn na de incubatietijd (3 weken), anders kunnen de cijfers heel anders liggen.

3) Interview 3

- Vraag 1:
 - + Eerst bepalen of we het over industriematige peen hebben of consumptiepeen want bij industriematige peen is er meer mogelijk.

- + Waspeen telen is mogelijk want *M. chitwoodi* is geen probleem bij korte teelt. Dus direct rooien als teelt klaar is en geen uitstel veroorzaken omdat de fabriek er bijvoorbeeld nog niet aan toe is. Aaltjespopulatie kan namelijk vooral toenemen bij de derde generatie (bij het halen van de peen na 90 tot 100 dagen zal dat geen probleem zijn; bij 120 tot 130 dagen wordt dit wel een probleem).
 - + Mogelijke teeltwijzen voor het telen van waspeen:
 - = Laat zaaien kan helpen zeker als je daarvoor zwarte braak toepast want dan heb je geen last van *M. chitwoodi* en *P. penetrans*
 - = Eerder zaaien, dan granulaat toepassen
 - = Eerst ontsmetten, dan peen zaaien
 - + Stel dat de fabriek eist dat je zaait in april, dan moet je dus teeltmaatregelen nemen.
 - + Belangrijk is om vast te stellen wat je als schade accepteert en daarbij moet je goede afspraken maken met de afnemer want die verkopen je soms voor 300 ha zaad en zijn maar bereid om de productie van 200 ha af te nemen in jaren van veel aanbod.
- Vraag 2:
 Ideaal bouwplan:
- + 2006: Waspeen met zwarte braak vooraf
 - + 2007: Wintertarwe met nateelt van gele mosterd want deze ruimt het witte bietencysten aaltje op
 - + 2008: Suikerbietenteelt (1:5 teelt is redelijk veilig) met vroege zaai (lage temperatuur) want dat bouwt *P. penetrans* af en witte bietencystenaaltje krijgt dan weinig kans om zich te ontwikkelen
 - + 2009: Stamslabonen (ruimt *M. chitwoodi* op) met daarna zwarte braak (ruimt *P. penetrans* op)
 - + 2010: Aardappelen die resistent zijn tegen aardappelmoeheid (*pallida*)
 - + 2011: Maïs met echter wel kans op *P. penetrans* vermeerdering
- Vraag 3:
- + Kijk verder dan eigen bedrijf door bijvoorbeeld percelen uit te wisselen met andere telers en akkerbouwers waardoor je soms betere gronden terugkrijgt met minder aaltjes.
 - + Denk na over het telen van andere gewassen.

4) Interview 4

- Vraag 1:
 - + Nee, te hoge beginaantasting met name voor wat betreft *M. chitwoodi*. Daarom geen teeltcontract afgeven.
- Vraag 2:
 - + Redelijk goed bouwplan dat voldoende extensief is (aanwezigheid van rooi- en maaigewassen) en waarbij wintertarwe en snijmaïs goed zijn voor de vruchtwisseling.
- Vraag 3:
 - + Aandacht op *M. chitwoodi* richten en daardoor is het advies om in 2006 sperziebonen of stamslabonen te telen waardoor de *M. chitwoodi*-populatie teruggaat naar nul (eventueel in combinatie met zwarte braak, geen groenbemester).
 - + Lelieteeelt is ook een mogelijkheid, bijvoorbeeld door de grond aan een ander te verhuren.
 - + Voor *Globodera spp.* en *H. schachtii* geldt dat de schaderelaties niet bekend zijn.
 - + *Pratylenchus* is onvoorspelbaarder vanwege gebrek aan kennis over waardplanten en schaderelaties.

Antwoorden case 2

1) Interview 1

- Vraag 1:
 - + Kan, wel granulaat gebruik afhankelijk van tolerantie van het ras want er is sprake van besmetting met aardappelmoeheid (*Globodera rostochiensis*). Tolerantie is een belangrijke factor, maar ook resistentie. Er zijn verder weinig aaltjesproblemen te verwachten voor de teelt van 2006.
- Vraag 2:
 - + Rassen met resistentie tegen aardappelmoeheid en met lage *M. chitwoodi* gevoeligheid want dat geeft minder problemen met kwaliteitskorting. Zomergerst in plaats van wintertarwe geeft iets minder *Pratylenchus* vermeerdering.
- Vraag 3:
 - + Bemonsteren meteen na de consumptieaardappelen en besmetting en biotype bepaling uitvoeren zodat de juiste rassen voor de toekomst kunnen worden bepaald.

Antwoorden case 3

1) Interview 1

- Vraag 1:
 - + Langslopen monsterresultaten:
 - = *M. chitwoodi* is niet relevant voor zetmeelaardappelen (populatie wel laag houden).
 - = *P. penetrans*: Schaderelatie is nog niet goed bekend (advies bij dit niveau: halve dosering vydate (granulaat)).
 - = *G. pallida*: Rassenkeuze. *P. penetrans* is belangrijker in deze case v.w.b. de inzet van granulaat (gewasbescherming).
 - = *H. schachtii* (bietenecystenaaltjes): IRS bepaalt norm (net als PPO voor vrij levende aaltjes) en op basis daarvan is advies om bij dit niveau niets te doen.
- Vraag 2:
 - + Snijmaïs telen is minder verstandig vanwege vermeerdering van *P. penetrans* en *M. chitwoodi*.
 - + Het telen van een kort graangewas plus groenbemester is verstandiger.
- Vraag 3:
 - + Veel alen geeft aanleiding om natte grondontsmetting te overwegen, vooral vanwege aanwezigheid van Trichodoriden.

2) Interview 2

- Vraag 1:
 - + Festien want dit ras is resistent en tolerant (tolerantie is in de praktijk beter dan volgens de cijfers).
- Vraag 2:
 - + Maïs eruit halen want dat vermeerdert *P. penetrans* (en dat is slecht voor aardappelen).
 - + Bouwplan van maïs – aardappels – maïs – aardappels levert structuur problemen op.
 - + Graan is ook nodig voor het houden van een goede structuur van de grond ondanks een lager saldo (misschien wel € 100,- lager, maar anders kost het wel € 300,- bij aardappelen).
 - + Eventueel zelf een half perceel uitproberen door de akkerbouwer zodat hij zelf ook kan ervaren wat de aanpassingen opleveren.
- Vraag 3:

- + Maïs eruit om *P. penetrans* te voorkomen en ook om een lager saldo in de aardappelen te voorkomen.
- + Beter: Suikerbieten (verlaagt *P. penetrans*) of graan (verbetert structuur).
- + Gebruik maken van resistente aardappelrassen want dat verlaagt het aantal aardappelcysten.
- + Eventueel nat ontsmetten, maar dat kost wel veel.
- + Bietencystenaaltje (*H. schachtii*) komt weinig voor, maar eventueel bestrijden middels bladrammenas, een groenbemester.

3) Interview 3

- Vraag 1:
 - + vragen aan de teler welke alternatieven er zijn voor de teelt van snijmaïs.
 - + vragen aan de teler over welke rassen hij kan beschikken voor de teelt van 2007.

Alternatieven voor gewasteelt in 2006:

- = Snijmaïs: *P. penetrans* vermeerdering
- = Suikerbieten: In de praktijk geen optie want deze 1:4 of 1:5 teelt heeft al plaatsgevonden in 2004
- = Graan: Kan hoge besmetting achterlaten
- + Alternatieven voor gewasteelt in 2007:
 - = Festien of Karakter want dit zijn sterke rassen voor *P. penetrans*
- + Telen van maïs of graan in 2006:
 - Direct bemonsteren na oogst en afhankelijk van besmetting, dan volgende advies geven: Mogelijkheden:
 - = Natte grondontsmetting, waarbij de bouwvoor ontsmet wordt met het middel Monam dat 80% van de aaltjes doodt. Kosten: ca € 600,-/ha
 - = Granulaat, Kosten op basis van rijenbehandeling: € 125,-/ha
 - = Compost: om de schade te beperken

- Vraag 2:
 - + Beter graan dan maïs want maïs: iets minder *Pratylenchus* vermeerdering.
 - + Belangrijke vragen zijn echter:
 - = Hoe is de akkerbouwer gebonden aan maïs
 - = Hoe zien de bedrijfseconomische gegevens eruit?
- Vraag 3:
 - + Belangrijk is om een bouwplan op te stellen voor de lange termijn, waarbij de eigen wensen van de akkerbouwer een belangrijke rol spelen.

Conclusies

De volgende conclusies zijn van belang bij het omgaan en langslopen van de antwoorden op de cases:

- De geïnterviewden waren nogal verschillend omgegaan met de cases:
 - + Een enkele geïnterviewde had alle cases voorbereid
 - + Andere geïnterviewden hadden gewoon één case voorbereid, zoals gevraagd
 - + Andere geïnterviewden beantwoorden de vragen tijdens het interview
 - + Sommige geïnterviewden gaven aan de vragen niet te beantwoorden
- Het beantwoorden van de vragen in de cases luistert nauw want de cases moeten wel passen bij de eigen werksituatie, anders wordt beantwoording wel heel lastig.

- Analyse van de gegeven antwoorden (Noot onderzoeker: Met dank aan Bert Aasman):

Case en Interview	Case 1, Interview 1	Case 1, Interview 3	Case 1, Interview 4	Case 2, Interview 1
Vraag				
Vraag 1): Wel/niet telen van het gewas	Schadedrempel afwijking	Schadedrempel lager dan bij interview 1	Schadedrempel niet telen	Focus op 1 aaltje, ook schadedrempel
Vraag 2): Verbetering bouwplan	Raskeuze en suggesties	Vruchtopvolging	Geen	Raskeuze
Vraag 3): Plan van aanpak	Geen maar enkele tips	Grondruil en nadenken over andere teelten	Plan van aanpak op belangrijkste aaltje	Geen aanpak alleen bemonsteren

Case en Interview	Case 3, Interview 1	Case 3, Interview 2	Case 3, Interview 3
Vraag			
Vraag 1): Wel/niet telen van het gewas	Schadedrempel	Raskeuze en schade - drempel	Schadedrempel
Vraag 2): Verbetering bouwplan	Aanpassing gewaskeuze	Vruchtopvolging en economie	Gewaskeuze
Vraag 3): Plan van aanpak	Geen, oplossing grondontsmetten	Plan van aanpak	Advies om plan op te stellen

- Uit het bovenstaande schematische overzicht blijkt dat de adviezen verschillend zijn bij dezelfde gegevens vanwege:
- + Verschil in schadedrempel interpretatie om te bepalen of je wel of niet moet doorgaan met de teelt.
 - + Verschil in belangrijkheid van het aaltje door de sterke focus op één soort.
 - + Opbouwadvies waarbij de ene geïnterviewde uitgaat van het gewas en een andere van het bouwplan.
 - + Plan van aanpak varieert van summier tot praktisch werkzame aanpak.

2.4.2 Vraag 20: Methode van adviseren

Vraag 20

Hoe geef je dat advies?

Feiten

De methodes van adviseren door de geïnterviewden over de vragen in de drie cases zijn:

- Veel vragen stellen aan akkerbouwer om duidelijkheid over de situatie te krijgen.
- Schriftelijk advies waarbij het uitgangspunt wordt gevormd door het aaltje dat de grootste problemen veroorzaakt.
- Rond de tafel zitten met teler om mondeling advies te geven, eventueel aangevuld met schriftelijke aantekeningen of bevestigingen.
- Helaas vaak bij teler geen monstergegevens aanwezig uit oogpunt van kostenbesparing waardoor soms problemen onnodig plaatsvinden.

Conclusies

De meeste adviseurs blijken hun eigen aanpak te hebben die bestaat uit:

- Goed vragen en doorvragen bij teler om probleem duidelijk te hebben.
- Mondeling adviseren aan de keukentafel.
- Eventueel schriftelijke bevestiging van advies.

2.4.3 Vraag 21: Werkwijze voor ontwikkelen advies*Vraag 21*

Hoe ben je tot dat advies gekomen?

Feiten

De geïnterviewden hanteerden de volgende werkwijzen om tot een advies te komen:

- Eigen ervaring met aaltjes, aangevuld met het gebruik van gezond verstand.
- Aaltjesschema's met verbanden tussen gewas, aaltjes en grondsoort (digitaal).
- Advies op basis van uitdraai van NemaDecide met overzicht van opbrengstverlies en populatieverloop van larven over de komende jaren (2005 – 2011).
- In volgorde van aanpak:
 - + Eigen denkwerk om probleem op te lossen
 - + Collega spreken omdat hij meer verstand heeft van *M. chitwoodi*
 - + Advies aan teler geven op basis van vragen van de teler
 - + Voorstel aan teler om elders advies te vragen in geval zelf het antwoord niet gegeven kan worden

Conclusies

Het blijkt dat de wijze waarop een advies ontwikkeld wordt nogal verschillend is. De ene adviseur gaat af op z'n eigen gezonde verstand, een ander pakt er een aaltjesschema bij en een volgende voert de monsterresultaten in een geautomatiseerd systeem in. Dat er daardoor verschillen in adviezen ontstaan lijkt dientengevolge ook niet vreemd.

2.5 Slotopmerkingen over aaltjesadvisering

2.5.1 Vraag 22: Aanvullende opmerkingen voor verbeteren aaltjesadvisering

Vraag 22

Wat wil je nog meegeven of toevoegen om de aaltjesadvisering in Nederland te verbeteren?

Feiten

De volgende slotopmerkingen werden door de geïnterviewden gedaan:

- Bemonsteren geeft goede indruk over de werkelijke aaltjessituatie om tot een goed advies te komen.
- Meer kennis is nog steeds nodig over gewassen en schaderelaties.
- Verder stimuleren van kennisuitwisseling is uitermate waardevol.
- Openheid onder akkerbouwers kan ook verder verbeterd worden, met name tijdens bijeenkomsten is deze openheid namelijk zeer beperkt.
- Massacommunicatie zal een belangrijk medium blijven voor de aaltjesbestrijding in Nederland.
- Aaltjesproblematiek komt in de aardappelteelt vooral aan de orde bij pootgoed, rassenkeuze en bewaring, waarmee aangegeven is dat aaltjes geen hoofdprobleem vormen in de zetmeelaardappelteelt.
- Bemonstering, analyse en advisering moet een nauw samenspel vormen om te komen tot een goede advisering over populatie-effecten, kosten en kwaliteit.
- NemaDecide is een specifiek adviesprogramma gebaseerd op alle gevalideerde kennis en schaderelaties en overtreft daarmee de huidige kwalitatieve adviezen.

Conclusies

De geïnterviewden gaven aan het eind van de gesprekken meestal aan dat de vragenlijst voldoende gelegenheid gaf om hun gedachten over de aaltjesadvisering kwijt te kunnen. De slotopmerkingen waren daarom grotendeels een onderstreping van eerder genoemde punten waar de geïnterviewde nog eens de nadruk op wilde leggen. Daarmee kwam het belang van een goede kennisontwikkeling, kennisuitwisseling en kennisverspreiding nog weer eens voor het voetlicht.

3 ANALYSE: INTERVIEW BEVINDINGEN EN CONCLUSIES

Dit hoofdstuk bevat de belangrijkste bevindingen, grote lijnen en conclusies op basis van de verrichte interviews.

3.1 Feitelijke adviessituatie

De belangrijkste conclusies met betrekking tot de feitelijke adviessituatie zijn:

- Verschillende benaderingswijzen waarbij de meeste contacten tot stand komen tijdens individuele of groepsactiviteiten. Internet wordt daarbij weinig gebruikt.
- De vragen van akkerbouwers, en soms ook het initiatief van de adviseurs zelf, beslaan in grote lijnen wel het hele scala aan onderwerpen dat relevant is voor de aaltjesadvisering.
- De werkwijze voor de meeste adviseurs kent de aanpak van: eigen ervaring, gebruik van geautomatiseerde of schriftelijke bronnen, raadplegen collega of benaderen externe deskundige.
- De advisering vindt zowel mondeling als schriftelijk plaats waarbij meer duidelijkheid mogelijk lijkt te zijn om mondelinge adviezen te laten volgen door schriftelijke bevestigingen.
- Het aantal aaltjesadviezen per jaar is sterk afhankelijk van wat je onder een advies verstaat, maar bij de meeste akkerbouwers komen aaltjes wel een keer aan de orde, eventueel als onderdeel van een gesprek of bijeenkomst waar aaltjes een onderdeel vormen.
- Gemiddeld schatten de geïnterviewden in dat ze afhankelijk van het jaargetijde en de locatie zo'n 10% van hun tijd besteden aan aaltjesadvisering.

3.2 Analyse adviessituatie

De paragrafen 2.2.1 tot en met 2.2.6 geven verschillende inzichten in de kwaliteit van de adviessituatie in Nederland en van de individuele adviseurs. De belangrijkste conclusies zijn daarbij

- Een sterk punt van de aaltjesadvisering in Nederland is de aanwezigheid van veel kennis over aaltjes.
- Minder sterke punten van de aaltjesadvisering hebben betrekking op de beperkte bewustheid en kennis van akkerbouwers, beperkte kennis en ervaring van adviseurs en de geringe openheid in de informatie-uitwisseling.
- De eigen sterke en zwakke punten van adviseurs liggen ten grondslag aan hoe geïnterviewden tegen de adviessituatie in Nederland aankijken.
- De adviseurs zijn vrij eenduidig over het belang van een eenduidige aaltjesadvisering en spreken ook uit dat dit beter kan dan momenteel het geval is.
- Verschillende redenen liggen ten grondslag aan het verschil in aaltjesadvisering, zoals verschil in kennis en ervaring bij akkerbouwer en adviseur en ook de beperkte samenwerking tussen adviseurs en onderzoekers.

3.3 Actie en initiatief adviessituatie

Verschillende mogelijkheden worden genoemd om te komen tot een beter en meer eenduidig aaltjesadvies. Bovendien worden verschillende ideeën aangedragen over welke verbeteracties opgestart zouden kunnen worden en wie daar een rol in zou kunnen spelen. De volgende conclusies zijn daarbij van belang:

- Goede aaltjesadviezen komen tot stand onder de omstandigheid van open kennisuitwisseling door adviseurs die verschillende voorlichtingskwaliteiten beheersen, waaronder een gedegen aaltjeskennis en een gestructureerde aanpak.
- Goede aaltjesadviezen richten zich op duidelijkheid voor de akkerbouwer waarbij de helderheid van het advies groot is.
- De geïnterviewden onderkennen de behoefte om zelf tot een betere aaltjesadvisering te komen door aandacht te blijven houden voor deelname aan mogelijkheden om de eigen kennis op een hoger peil te krijgen (kennisuitwisselingsmogelijkheden, vakbladen, etc.).

- Belangrijke acties om tot een meer eenduidige aaltjesadvisering te komen moeten zich richten op het gezamenlijk ontwikkelen en delen van kennis, waar zowel onderzoekers als adviseurs bij betrokken zijn.
- Verschillende partijen kunnen een initiërende rol spelen om tot een meer eenduidige aaltjesadvisering te komen. Echter met name het HPA wordt gezien als een belangrijke aanjager van initiatieven door haar overkoepelende en neutrale positie.
- Veel geïnterviewden zijn zelf bereid om kennis in te brengen en om deel te nemen aan uitwisselingsbijeenkomsten om daar uiteindelijk ook zelf beter van te worden. Een aanjager om dergelijke uitwisselingen op te starten lijkt daarbij wel noodzakelijk.

3.4 Case aaltjesproblematiek

De case over de monsterresultaten van de aaltjesanalyse gaf aanvullend inzicht over hoe de geïnterviewden aaltjesproblemen aanpakken, hoe ze tot een advies komen en hoe ze dat advies geven:

- De antwoorden op de vragen in de cases verschillen wat betreft inhoud en wat betreft detaillering.
- De manier waarop de adviezen worden gegeven verschilt van mondelinge adviezen tot een combinatie van mondelinge adviezen met schriftelijk bevestiging.
- De werkwijze om tot een advies te komen loopt ook uiteen van het gebruik van gezond verstand via mee laten denken door een collega tot het invoeren van de monstergegevens in een computer.

4 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

Dit hoofdstuk bevat een aantal aanbevelingen op basis van de bevindingen en de conclusies van de interviews met de verschillende adviseurs en op basis van eigen gedachten, ervaringen en denkwerk.

4.1 Aaltjesproblematiek

Problemen rond aaltjes blijken over het algemeen niet bovenaan de lijst van meest urgente problemen te staan voor een akkerbouwer. Bovendien blijkt de aandacht voor aaltjes voor de adviseurs gemiddeld zo rond 10% van de bestede tijd aan advisering te liggen met afwijkingen voor de periode van het jaar en het gebied.

Het probleem rond aaltjes is echter dat akkerbouwers, en zeker wanneer het gaat om gemengde bedrijven, het voorkomen van aaltjes nog wel eens kunnen onderschatten. Ze laten bijvoorbeeld een monster regelmatig achterwege om kosten te besparen. Vandaar dat waakzaamheid en aandacht hiervoor geboden is. Voorlichtingsacties om akkerbouwers bewust te maken over het sluimerende gevaar van aaltjes zijn daarom ook aan te raden.

4.2 De houding van de akkerbouwer

Tijdens de interviews werd de akkerbouwer nog al eens omschreven als iemand die zich niet zo druk maakt over de aaltjesproblemen. Hij is over het algemeen meer bezig met onderwerpen rond economie, bemesting, gewasbescherming en grondbewerking, zoals blijkt uit de interviewantwoorden.

Goede ervaringen liggen in het leren van en met collega's, in dit geval collega-akkerbouwers. Het verder stimuleren van het opzetten van studiegroepen lijkt om verschillende redenen een goede manier om aaltjes meer onder de aandacht te krijgen van akkerbouwers. Tijdens de bijeenkomsten van de studiegroepen kunnen aaltjes dan namelijk als onderwerp ingebracht worden naast de belangrijker geachte onderwerpen als economie, bemesting en grondbewerking. Aandacht voor aaltjes kan dan als het ware meeliften met andere onderwerpen. Bovendien leren akkerbouwers nog vaak het meest van elkaar, waarbij de adviseur een belangrijke rol kan spelen in het inbrengen van discussiepunten en het begeleiden van discussies.

4.3 de houding van de adviseur

Een adviseur gaf de volgende opmerking tijdens één van de interviews:

“Het gaat gewoon goed met aaltjesadvisering in Nederland waardoor dit project over eenduidige en transparante aaltjesadvisering een verrassing is”

Na het onderzoek blijkt dat het een “verrassing” is hoeveel verschil er in opbouw, kennis en aanpak zit tussen de adviseurs bij een nadere analyse van de antwoorden op de cases (zie interviewvragen 19 t/m 21). Wellicht is het ook goed om hier nader te werken aan bewustwording en kennisvermeerdering voor adviseurs.

4.4 Van publieke voorlichting naar commerciële advisering

De wereld is in verandering. Tot 1990 werden adviseurs, met name die van de overheid, minder gedreven door financiële omzetverplichtingen. Sinds die tijd is er meer spanning gekomen in het ontwikkelen en delen van informatie. Het kennissysteem is verkokerd geraakt met allerlei kringetjes van onderzoekers, adviseurs en anderen die elkaar toevallig kennen. Eigenlijk moeten we nu een nieuwe fase inslaan waarin we erin slagen om kennis met elkaar te ontwikkelen en te delen terwijl we weten dat we in een meer commerciële en concurrerende wereld leven.

Het verdient daarom aanbeveling om gebruik te maken van dwarsverbanden die er op verschillende plaatsen bestaan tussen collega's, maar ook met bekenden van vaak naburige organisaties en bedrijven. Het stimuleren en promoten van regionale kennisuitwisseling kan daarom al sterk bijdragen aan het gebruik van de kennis die her en der aanwezig is. Daarbij kan het verder aanleren van de houding dat je samen sterker bent dan alleen wellicht nog veel ruimte geven om samen te leren en te adviseren.

4.5 Positie van beleid

Het beleid van de overheid is sterk gericht op het leggen van verantwoording bij de individuele akkerbouwer. Zeker nadat in 1994 de PD heeft uitgesproken dat de individuele akkerbouwer verantwoordelijk is voor zijn eigen aaltjesaanpak. Daarmee lijkt het aaltjesprobleem te zijn toegenomen.

Het lijkt wenselijk om te kijken of de sector zelf niet meer aandacht kan gaan besteden aan stringenter toezicht op de omgang met aaltjes door akkerbouwers. Te denken valt daarbij aan controles of certificering door bevoegde instanties.

4.6 Kennis ontwikkelen

De interviews hebben duidelijk opgeleverd dat er behoefte bestaat aan meer kennis over aaltjes. Veelal hebben de adviseurs nu, soms zelfs beperkte, kennis over bekende gewassen en bekende bedrijfssituaties. De adviseurs zijn echter op zoek naar specifieke informatie over onderwerpen als:

- Relaties tussen aaltjes, gewas en grondsoort, inclusief schadedrempels met andere woorden bij welke aaltjes en aaltjespopulaties moet je ingrijpen
- (Financiële) inzichten in schade door aaltjes, kosten voor teeltmaatregelen om aaltjes te voorkomen of te bestrijden en opbrengstverliezen bij het voorkomen van aaltjes
- Zicht op passende resistente rassen in verschillende bouwplannen
- Meer inzicht in de herkenning en de consequenties van de aanwezigheid van met name vrijlevende aaltjes

Belangrijk zal zijn om de ontwikkelde kennis ook beschikbaar te krijgen voor betrokkenen. Het verkopen van ontwikkelde kennis is een mogelijkheid, maar kan bepaalde partijen uitsluiten. Het beschikbaar stellen van kennis aan alle betrokkenen geeft een grotere verspreiding, maar vergt meer (financiële) inspanning van de sector als geheel.

Het gezamenlijk ontwikkelen van een adviesondersteunend systeem als NemaDecide is een goede gelegenheid om de partijen die betrokken zijn bij de aaltjesproblematiek met elkaar kennis te laten inbrengen, te delen en te bespreken. Dat levert veel uitwisseling van inzichten op en daarmee neemt het gezamenlijke kennisniveau toe. Nader aandacht lijkt echter nodig voor het bepalen hoe partijen die niet direct betrokken zijn bij het ontwikkelen van zo'n geautomatiseerd systeem kunnen meeprofiten van dergelijke ontwikkelingen. Het beschikbaar stellen van de resultaten via licenties is een mogelijkheid, maar geeft nog geen gelegenheid om partijen bij de ontwikkeling te betrekken en bovendien kan met name voor kleinere adviesbedrijven de licentieprijis onoverkomelijk blijken. Het valt aan te bevelen om verder na te denken over een bredere toegankelijkheid tot het ontwikkelproces en beschikbaarheid van de resultaten.

4.7 Kennis delen

Vrijwel alle adviseurs gaven tijdens de interviews aan dat ze bereid zijn om kennis te delen met anderen. Ze geven ook aan dat ze daartoe ook eigen inzichten en ervaringen willen inbrengen. Het blijkt echter in de praktijk dat dit kennis delen vooral beperkt blijft tot eigen collega's en soms toevallige bekenden.

Hier lijkt een rol weggelegd voor een onafhankelijke organisatie om partijen gewoon bij elkaar te brengen. Het gaat in sommige gevallen wellicht om een kleine inspanning om verschillende belangstellenden uit te nodigen en op gang te helpen. Vervolgens moeten dit soort studiegroepen van kennisontwikkelaars en delers vanzelf gaan draaien.

4.8 Kennis verspreiden

Kennis verspreiden door adviseurs begint bij een goede diagnose en analyse. Dat lijkt nu nogal eens verschillend te worden aangepakt door adviseurs afhankelijk van ervaring, aaltjeskennis en bekendheid met het gebied.

Nadere aandacht voor begeleiding van de adviseurs lijkt ook van belang om een betere afstemming te hebben tussen adviseurs onderling. Bijscholingsdagen van voorlichters kunnen daarin een belangrijke rol spelen. Niet alleen om nieuwe aaltjeskennis op te doen, maar ook om met elkaar te bespreken hoe je observeert en analyseert, hoe je tot een advies komt en hoe je je kennis uitdraagt. Ook wat betreft dat laatste lijkt het geven van schriftelijke adviezen nog een aanvulling te kunnen leveren op de nu nogal eens gangbare manier van mondelinge advisering. Dat kost meer tijd, maar komt de begrijpelijkheid en uitvoerbaarheid van het advies ten goede.

4.9 Kennis toepassen

Het lijkt wenselijk dat adviseurs zich verder bekwamen in het opstellen van een Aaltjes Beheersstrategie voor een akkerbouwer of teler. Het goed opstellen van een dergelijke beheersstrategie en deze duidelijk communiceren met de klant lijkt zeker een bijdrage te kunnen leveren aan een eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering.

4.10 Belang van onderwijs

Het onderwijs kwam maar summier aan de orde tijdens de interviews. Toch lijkt het onderwijs ook een waardevolle rol te kunnen spelen in het aanpakken van de aaltjesproblemen. Te denken valt daarbij aan inbouwen van praktijklessen over herkenning en aanpak van aaltjes. Praktisch ingestelde adviseurs zouden daarbij een rol kunnen spelen in het verzorgen van dergelijke lessen.

4.11 De kans van internet

Internet lijkt nog een redelijk onontgonnen gebied zowel voor een deel van adviseurs als in omvangrijkere mate voor akkerbouwers. Toch is het duidelijk dat via dit medium grote hoeveelheden informatie beschikbaar kunnen komen voor akkerbouwers en in veel gevallen nu ook al beschikbaar is. Dat gaat echter niet vanzelf. Belangrijke aandachtspunten die bij de gangbare advisering naar akkerbouwers kunnen worden meegenomen kunnen daarom zijn het aandacht geven aan de beschikbaarheid van deze kennis via internet, het leren gebruiken van internet en het toepasbaar maken van de beschikbare kennis.

4.12 Insteek van HPA

Het HPA werd regelmatig genoemd als mogelijk initiator van belangrijke adviesacties om de aaltjesadvisering meer eenduidig en transparanter te maken. Het is ook de makkelijkste weg om naar anderen te wijzen wanneer het aankomt op adviezen. Het zal echter aan de sector zijn om te bepalen hoeveel initiatief collectief gefinancierd moet worden en waar het toch aankomt op het zich richten op de eigen individuele belangen als akkerbouwer, adviseur, onderzoeker, toeleverancier, verwerker, beleidsmedewerker of wie dan ook als betrokkene bij de aaltjesadvisering.

5 PRESENTATIE EN DISCUSSIE EINDRAPPORT – CONCLUSIES EN VERVOLG

De presentatie en discussie van de bevindingen, analyses, conclusies en aanbevelingen vond plaats op vrijdag 8 september 2006 in 'De Schakel' in Nijkerk. De volgende leden van de Aaltjesadviescie waren daarbij aanwezig:

- | | |
|-------------------------|--|
| 1) Arjan Kuijstermans | - HPA, voorzitter |
| 2) Jacob Dogterom | - DLV Plant, secretaris |
| 3) Thomas Been | - PRI |
| 4) Leendert Molendijk | - PPO-AGV |
| 5) Aaldrik Venhuizen | - Agrifirm |
| 6) Mark Holthuis | - HAK |
| 7) Jannie Peltjes | - HLB |
| 8) Jo Maerman | - Akkerbouwer en Cie Vaktechniek van LTO |
| 9) Pieter Goldhoorn | - Agrico |
| 10) Harm Keidel | - Bgg |
| 11) Bert Aasman | - DLV Plant |
| 12) Lambertus Vogelzang | - Motivaxion, onderzoeker |

De presentatie over de onderzoeksbevindingen vond plaats door de onderzoeker aan de hand van de dia's, zoals opgenomen in bijlage 4.

5.1 Conclusies

De discussie met de aanwezigen na de presentatie leverde de volgende belangrijkste conclusies op:

- 1) Openheid en informatie-uitwisseling
Het verder leren omgaan met openheid in een concurrerende wereld blijft een belangrijk aandachtspunt. Er is veel kennis over aaltjes aanwezig in Nederland, maar vanwege de vercommercialisering is de informatie-uitwisseling tussen onderzoekers en voorlichters beperkter dan voorheen. Vooral op regionale schaal lijken er zeker mogelijkheden te liggen om onderzoekers, adviseurs en eventueel anderen met elkaar in contact te brengen om van elkaar te leren. Een externe aanjager kan daarbij een waardevolle rol spelen.
- 2) Specialisatie
Aaltjesadvisering vergt een speciale deskundigheid. De benodigde kennis over inhoud (soorten aaltjes, bouwplannen, gewassen, grondsoorten, etc.) en aanpak (herkenning, diagnose en advies) vergen specifieke kennis en vaardigheden. Het versterken van de deskundigheid en aanpak van een geselecteerde groep voorlichters van beperkte omvang lijkt daarom wenselijk.
- 3) Economische prikkels
Aaltjesadvisering kan zonder meer bijdragen aan het verkleinen van de aaltjes problemen. Echter, het is duidelijk dat economische prikkels in veel gevallen een akkerbouwer of teler ook zeker stimuleren om op een bepaalde manier met aaltjes om te gaan. Voor een deel gebeurt dat nu ook al door bijvoorbeeld hogere grondprijzen te hanteren bij AM vrij verklaarde gronden. Het is zeker de moeite waard om verder na te denken over andere economische prikkels.
- 4) Aandacht van akkerbouwers
Akkerbouwers hebben nogal eens de neiging om aaltjes problemen te veronachtzamen. Dat komt deels door een gebrek aan kennis, maar ook zeker om de korte termijn kosten voor de aaltjesbestrijding achterwege te kunnen laten. Verdere aandacht voor bewustwording en ook het verzorgen van specifieke aaltjeskennis voor akkerbouwers is zeker waardevol. Dat kan gebeuren

via verschillende methoden, zoals individuele advisering, groepsbijeenkomsten, internet, studieclubs, etc.

5) Inhoudelijke aspecten aaltjes

De cases over de aaltjes leverden interessante antwoorden op (zie paragraaf 2.4: “Advies over opgestelde cases”. De aanwezige leden van de Aaltjesadviescie gaven aan dat ze graag een keer inhoudelijker op de cases willen ingaan. De bedoeling is dan om samen met elkaar te leren van de gegeven antwoorden en ook een duidelijker beeld te krijgen van wat de inhoud van de antwoorden is. Dat kan als basis dienen voor het verzorgen van verdere kennisuitwisseling over mogelijke witte vlekken in de aaltjesadvisering.

6) Wijze van aaltjesadvisering

Het viel op dat veel aaltjesadvisering plaatsvindt op basis van mondelinge adviezen door adviseurs. Nader aandacht voor de wijze van advisering lijkt daarmee zinvol. Nu zal er namelijk in de praktijk veel informatie verloren gaan omdat akkerbouwers de adviezen niet begrijpen, vergeten of gewoon niet toepassen. Advisering in combinatie van mondelinge adviezen en schriftelijke bevestigingen zou daarin zeker een verbetering kunnen betekenen. Nadere ondersteuning of begeleiding hierin lijkt wenselijk.

5.2 Vervolg

Afsluitend gaf Arjan Kuijstermans (HPA) aan dat het in de bedoeling ligt om de volgende vervolgacties te laten plaatsvinden na de presentatie en discussie over dit eindrapport:

1) Concept eindrapport

Het concept eindrapport “Inventarisatie- en onderzoekstraject Eenduidige en transparante aaltjesadvisering” zal aangevuld worden met de belangrijkste opmerkingen en conclusies tijdens de presentatie en discussie op 8 september 2006.

2) Definitief eindrapport

Het definitieve eindrapport zal worden rondgestuurd aan de leden van de Aaltjesadviescie en de geïnterviewden tijdens dit inventarisatie- en onderzoekstraject.

3) “Train-de-trainer programma”

Het opleiden van adviseurs in het “train-de-trainer programma” in het kader van het project Kennisoverdracht van het Actieplan Aaltjesbeheersing gaat gewoon door. Tot op heden is duidelijk dat de behoefte onder adviseurs om zich verder te bekwamen in aaltjesadvisering groot is.

4) Inhoudelijke adviezen

Nader aandacht zal besteed worden aan het bestuderen, bespreken en het opzetten van vervolgacties op basis van de ideeën en suggesties van dit inventarisatie- en onderzoekstraject (zie hoofdstuk 4 van dit eindrapport).

BIJLAGE 1: INTERVIEWSCHEMA

Overzicht van de interviews en gesprekken over eenduidige en transparante aaltjesadvisering.

Nr.	Bedrijf/organisatie	Geïnterviewde	Plaats	Datum en tijd (2006)
1.	Avebe	Klaas de Jonge	Veendam	Dinsdag 16 mei, 9.30 uur
2.	DLV Plant Noord Oost	Gert Snippe	Nieuw-Amsterdam	Dinsdag 16 mei, 13.00 uur
3.	Agrico	Pieter Goldhoorn en Marien Winters	Bant	Dinsdag 23 mei, 9.30 uur
4.	Agrifirm	Albert Venhuizen	Meppel	Dinsdag 23 mei, 13.30 uur
5.	Hillebrands Laboratorium	Albert Wolfs	Wijster	Donderdag 8 juni, 9.30 uur
6.	Rijko	Cees Geven	Helmond	Vrijdag 16 juni, 9.30 uur
7.	Mertens BV	Henk Ritter	Horst	Vrijdag 16 juni, 13.30 uur
8.	Blgg	Harm Keidel	Oosterbeek	Woensdag 21 juni, 10.00 uur
9.	DLV Plant Zuid Oost	Henry van den Akker	Boxtel	Donderdag 29 juni, 9.30 uur
10.	IRS	Jurgen Maassen	Bergen op Zoom	Donderdag 29 juni, 15.00 uur
11.	Hoofd Productschap Akkerbouw	Arjan Kuijstermans	Wageningen	Woensdag 5 juli, 11.00 uur

BIJLAGE 2: VRAGENLIJST

De volgende vragen dienden als leidraad voor de gesprekken met de te interviewen personen over de aaltjesadvisering, waarbij een opdeling is gemaakt in:

- A) Feitelijke adviessituatie
- B) Analyse adviessituatie
- C) Adviezen en actie aaltjesadvisering
- D) Advisering over opgestelde case
- E) Slotopmerkingen

A) Feitelijke adviessituatie

1) Hoe benaderen akkerbouwers jou over aaltjesadvisering?

A) Spontane beantwoording:

-
-

B) Beantwoording met aandachtspunten, frequentie en belangrijkheid:

Benaderingswijze	Vindt plaats (Ja/Nee)	Frequentie (1=meest)	Belangrijkheid (1 = belangrijkste)
Op eigen initiatief tijdens bedrijfsbezoek			
Op initiatief van adviseur			
Verplicht volgens regelgeving			
Telefonisch			
Internet			
Tijdens een bijeenkomst			
Anders, namelijk:			

2) Welke vragen krijg je van akkerbouwers rond aaltjesadvisering?

A) Spontane beantwoording:

-
-

B) Beantwoording met aandachtspunten, frequentie en belangrijkheid:

Vragen	Vindt plaats (Ja/Nee)	Frequentie (1=meest)	Belangrijkheid (1 = belangrijkste)
Opzetten van bouwplan			
Checken van veiligheid voor telen van een gewas			
Voorkomen van schade in gewas			
Adviezen over best passende toekomstige teelt			
Adviezen over teeltmaatregelen, bijvoorbeeld ontsmetting			
Anders, namelijk:			

3) Hoe kom je tot een advies?

A) Spontane beantwoording:

-
-

B) Beantwoording met aandachtspunten, frequentie en belangrijkheid:

Adviseringsbronnen	Vindt plaats (Ja/Nee)	Frequentie (1=meest)	Belangrijkheid (1 = belangrijkst)
Eigen ervaringskennis			
Vakliteratuur			
Internet			
Collega's			
Standaard richtlijnen van instituten			
In overleg met akkerbouwer			
Na ruggespraak met instituut			
Anders, namelijk:			

4) Hoe geef je advies?

A) Spontane beantwoording:

-
-

B) Beantwoording met aandachtspunten, frequentie en belangrijkheid:

Adviseringswijze	Vindt plaats (Ja/Nee)	Frequentie (1=meest)	Belangrijkheid (1 = belangrijkst)
Mondeling			
Schriftelijk			
Mondeling en schriftelijk			
Anders, namelijk:			

5) Hoeveel aaltjesadviezen geef je op jaarbasis?

6) Hoeveel procent van je werktijd ben je bezig met aaltjesadvisering?

B) Analyse adviessituatie

7) Wat gaat er volgens jou goed bij de aaltjesadvisering in Nederland?

-
-

8) Wat gaat er volgens jou minder goed bij de aaltjesadvisering in Nederland?

-
-

9) Wat vind je sterke punten van je eigen aaltjesadvisering?

-
-

10) Waarover heb je twijfels of vragen aangaande je eigen aaltjesadvisering?

-
-

11) Hoe erg is het dat de aaltjesadvisering in Nederland niet eenduidig is?

12) Waardoor komen de verschillen in aaltjesadvisering?

-
-

C) Adviezen en actie aaltjesadvisering

13) Wat vind jij kenmerken en uitgangspunten van een goede aaltjesadvisering?

-
-

14) Wat vind jij belangrijke eisen/voorwaarden waar een aaltjesadvies aan moet voldoen?

-
-

15) Waar heb jezelf behoefte aan om tot een beter aaltjesadvies te komen?

-
-

16) Welke acties stel je voor om de aaltjesadvisering in Nederland eenduidiger en transparanter te maken?

-
-

17) Wie moeten initiatief nemen en betrokken worden bij het komen tot een eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering?

-
-

18) Welke rol wil jezelf spelen om te komen tot een betere aaltjesadvisering?

D) Advies over opgestelde case

19) Welk advies geef je aan de interviewer ten aanzien van de aangeleverde case?

-
-

20) Hoe geef je dat advies?

21) Hoe ben je tot dat advies gekomen?

E) Slotopmerkingen

22) Wat wil je nog meegeven of toevoegen om de aaltjesadvisering in Nederland te verbeteren?

BIJLAGE 3: CASES AALTJES INTERVIEW

Beste adviseur,

Ik heb drie problemen met aaltjes. Kun jij één van de drie casussen oplossen en mij adviseren?

Met vriendelijke groet,

Lambertus Vogelzang

Lambertus Vogelzang heeft een aaltjes onderzoek laten uitvoeren. De uitslag is als volgt:

Case 1:

Grondsoort: Zandgrond

Gebied: Zuid-Nederland

Er zijn de volgende aaltjes gevonden; 15 januari 2006 monsterdatum:

- Meloidogyne Chitwoodi: 30 aantal/100 ml
- Pratylenchus penetrans: 150 aantal/100 ml
- Globodera rostochiensis: 100 cysten/200 ml, 50 levende cysten/200 ml en 4000 larven en eitjes/200 ml
- Heterodera schachtii: 300 larven en eitjes/100 ml. 5 levende cysten/100 ml

Het bouwplan is als volgt:

- 2006: ??
- 2005: consumptie aardappelen
- 2004: snijmaïs
- 2003: suikerbieten
- 2002: wintertarwe

Vragen:

1. Dhr Vogelzang wil in 2006 waspeen gaan telen, kan dat? Waarom wel en waarom niet?
2. Wat kan aan dit bouwplan verbeterd worden?
3. Wat adviseert u dhr Vogelzang om bovenstaande aaltjesproblemen aan te pakken?

Hij wil graag advies hebben en komt het advies bij u halen

Case 2:

Grondsoort: Zeeklei 15% afslibbaar
Gebied: Nederland

Er zijn de volgende aaltjes gevonden; 15 januari 2006 monsterdatum:

- Meloidogyne Chitwoodi: 20 aantal/100 ml
- Pratylenchus penetrans: 100 aantal/100 ml
- Globodera rostochiensis: 100 cysten/200 ml, 50 levende cysten/200 ml en 4000 larven en eitjes/200 ml
- Heterodera schachtii: 300 larven en eitjes/100 ml. 5 levende cysten/100 ml

Het bouwplan is als volgt:

- 2006: ??
- 2005: zaaiuien
- 2004: suikerbieten
- 2003: wintertarwe

Vragen:

1. Dhr Vogelzang wil in 2006 consumptieaardappelen gaan telen, kan dat? Waarom wel en waarom niet?
2. Wat kan aan dit bouwplan verbeterd worden?
3. Wat adviseert u dhr Vogelzang om bovenstaande aaltjesproblemen aan te pakken?

Hij wil graag advies hebben en komt het advies bij u halen

Case 3:

Grondsoort: Zandgrond
Gebied: Noord-Nederland

Er zijn de volgende aaltjes gevonden; 15 januari 2006 monsterdatum:

- Meloidogyne Chitwoodi: 30 aantal/100 ml
- Pratylenchus penetrans: 150 aantal/100 ml
- Globodera pallida : 100 cysten/200 ml, 50 levende cysten/200 ml en 4000 larven en eitjes/200 ml
- Heterodera schachtii: 300 larven en eitjes/100 ml. 5 levende cysten/100 ml

Het bouwplan is als volgt:

- 2006: snijmaïs
- 2005: zetmeelaardappelen
- 2004: suikerbieten
- 2003: zetmeelaardappelen
- 2002: zomergerst

Vragen:

1. Dhr Vogelzang wil in 2007 zetmeelaardappelen telen, welk zetmeelras moet hij telen en is het verstandig om snijmaïs in 2006 als gewas te kiezen, kan dat? Waarom wel en waarom niet?
2. Wat kan aan dit bouwplan verbeterd worden?
3. Wat adviseert u dhr Vogelzang om bovenstaande aaltjesproblemen aan te pakken?

Hij wil graag advies hebben en komt het advies bij u halen.

BIJLAGE 4: PRESENTATIE EN DISCUSSIE EINDRAPPORT - DIA'S



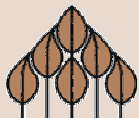
Aaltjesadviescommissie

Actieplan Aaltjesbeheersing

Inventarisatie- en onderzoekstraject
“Eenduidige en transparante
aaltjesadvisering”

Lambertus Vogelzang

Nijkerk, 8 september 2006



**Presentatie en discussie 08/09/06:
Programma**

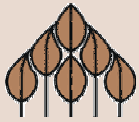
- 1) Welkom, programma en kennismaking
- 2) Adviesopdracht:
Doelen, randvoorwaarden, aanpak en tijdslijn
- 3) Interviews:
Bedrijven/organisaties en vragenlijst
- 4) Bevindingen en analyse interview resultaten
- 5) Ideeën en suggesties
- 6) Discussie
- 7) Actie en afspraken
- 8) Afronding

Hoofdproductschap Akkerbouw

Kennismaking

Korte introducties:

- A) Naam
- B) Bedrijf/organisatie
- C) Betrokkenheid bij aaltjes
- D) Verwachtingen bijeenkomst

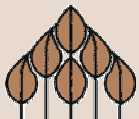


Hoofdproductschap Akkerbouw

Adviesopdracht - Doelen

Doelen:

- 1) Ontdekken van de grote lijnen in de wijze waarop adviseurs aaltjesadviezen ontwikkelen en akkerbouwers/telers adviseren.
- 2) Vaststellen van sterke en zwakke punten van de aaltjesadvisering.
- 3) Aandragen van eerste ideeën en suggesties voor een eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering.



Hoofdproductschap Akkerbouw

Adviesopdracht - Randvoorwaarden

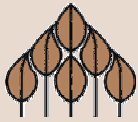
Randvoorwaarden:

1) Onafhankelijkheid:

- Inventarisatie en onderzoek door zelfstandig adviseur-trainer
- Werkzaam en bekendheid in land- en tuinbouw

2) Vertrouwelijkheid:

- Afspraken met adviescommissie (februari 2006)
- Afspraken met geïnterviewden:
Goedkeuring van concept verslagen als basis voor anonieme eindrapportage



Hoofdproductschap Akkerbouw

Adviesopdracht – Aanpak en tijdslijn

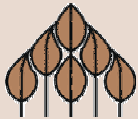
Aanpak:

- 1) Oriëntatie aaltjessituatie in Nederland
- 2) Plan van aanpak
- 3) Afspraken met te interviewen personen
- 4) Ontwikkelen van een vragenlijst voor interviews
- 5) Uitvoeren van interviews en maken van individuele interview verslagen
- 6) Schrijven van concept eindrapport
- 7) Presentatie en discussie voor Aaltjesadviescie op vrijdag 8 september 2006
- 8) Afronden definitief eindrapport

Tijdslijn:

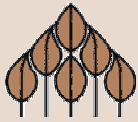
April – September 2006

Hoofdproductschap Akkerbouw



Interviews – Bedrijf/organisatie

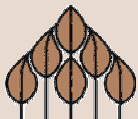
<u>Nr.</u>	<u>Bedrijf/organisatie</u>
1.	Avebe
2.	DLV Noord Oost
3.	Agrico
4.	Agrifirm
5.	Hillebrands Laboratorium
6.	Rijko
7.	Mertens BV
8.	Blgg
9.	DLV Zuid Oost
10.	IRS
11.	Hoofd Productschap Akkerbouw



Hoofdproductschap Akkerbouw

Interviews: Vragenlijst

- A) Feitelijke adviessituatie:
Benaderen door akkerbouwers, vragen van akkerbouwers, adviesbronnen, advieswijzen, hoeveelheid adviezen en percentage werktijd
- B) Analyse adviessituatie:
Goed en minder goed in NL, goed en minder goed bij jezelf, ernst en oorzaak verschillen in advisering
- C) Adviezen en actie aaltjesadvisering:
Kenmerken en voorwaarden advies, acties, initiatief en eigen rol
- D) Advisering over opgestelde case:
Adviezen, advieswijzen en adviesbronnen
- E) Slotopmerkingen:
Laatste opmerkingen en aanvullingen



Hoofdproductschap Akkerbouw

Interviews: Bevindingen en analyse

A) Feitelijke adviessituatie:

- Verschillende benaderingswijzen: Individuele of groepsactiviteiten, weinig internet.
- Scala aan vragen over aaltjes komt van akkerbouwers en ook op initiatief van de adviseurs.
- Werkwijze adviseurs: eigen ervaring, gebruik van geautomatiseerde of schriftelijke bronnen, raadplegen collega of benaderen externe deskundige.
- De advisering: mondeling en schriftelijk; meer duidelijkheid mogelijk middels schriftelijke bevestigingen van adviezen.
- Aaltjesadvies: eventueel als onderdeel van een gesprek of bijeenkomst.
- Gemiddelde schatting: 10% van adviestijd voor aaltjes.

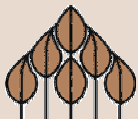


Hoofdproductschap Akkerbouw

Interviews: Bevindingen en analyse

B) Analyse adviessituatie:

- Sterk punt van de aaltjesadvisering in Nederland: aanwezigheid van veel kennis.
- Minder sterke punten van de aaltjesadvisering: beperkte bewustheid en kennis van akkerbouwers, beperkte kennis en ervaring van adviseurs en de geringe openheid in de informatie-uitwisseling.
- De eigen sterke en zwakke punten van adviseurs liggen ten grondslag aan hoe geïnterviewden tegen de adviessituatie in Nederland aankijken.
- De adviseurs zijn vrij eenduidig over het belang van een eenduidige aaltjesadvisering en spreken ook uit dat dit beter kan dan momenteel het geval is.
- Verschillende redenen liggen ten grondslag aan het verschil in aaltjesadvisering: verschil in kennis en ervaring bij akkerbouwer en adviseur, en ook beperkte samenwerking tussen adviseurs en onderzoekers.



Hoofdproductschap Akkerbouw

Interviews: Bevindingen en analyse

C) Acties adviessituatie:

- Goede aaltjesadviezen behoeven open kennisuitwisseling door adviseurs die verschillende voorlichtingskwaliteiten moeten beheersen, waaronder een gedegen aaltjeskennis en een gestructureerde aanpak.
- Goede aaltjesadviezen richten zich op duidelijkheid voor de akkerbouwer, waarbij de helderheid van het advies groot is.
- De geïnterviewden onderkennen de behoefte om zelf tot een betere aaltjesadvisering middels deelname aan mogelijkheden om de eigen kennis op een hoger peil te krijgen (kennisuitwisselingsmogelijkheden, vakbladen, etc.).

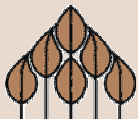


Hoofdproductschap Akkerbouw

Interviews: Bevindingen en analyse

D) Case aaltjespraktijk:

- De inhoudelijke adviezen op de vragen in de cases verschillen wat betreft inhoud en wat betreft detaillering.
- De manier waarop de adviezen worden gegeven verschilt van mondelinge adviezen tot een combinatie van mondelinge adviezen met schriftelijk bevestiging.
- De werkwijze om tot een advies te komen loopt ook uiteen van het gebruik van gezond verstand via mee laten denken door een collega tot het invoeren van de monstergegevens in een computer.



Hoofdproductschap Akkerbouw

Interviews: Bevindingen en analyse

E) Slotopmerkingen:

- Meeste geïnterviewden gaven aan dat de vragenlijst afdoende was.
- Het belang van een goede kennisontwikkeling, kennisuitwisseling en kennisverspreiding werd nog wel eens extra benadrukt.

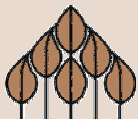


Hoofdproductschap Akkerbouw

Eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering: Ideeën en suggesties (1)

Ideeën en suggesties:

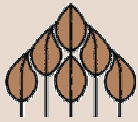
- 1) Aaltjesproblematiek:
Meer specifieke aandacht voor aaltjes nodig
- 2) De houding van de akkerbouwer:
Meer alertheid en uitwisseling
- 3) De houding van de adviseur:
Sommige adviseurs zien geen probleem rond aaltjesadvisering
- 4) Van publieke voorlichting naar commerciële advisering:
Kennisuitwisseling in een concurrerende wereld
- 5) Positie van beleid:
Stringenter toezicht op aaltjes
- 6) Kennis ontwikkelen:
Behoefte aan schadedrempels, financiële aspecten, resistente rassen en vrijlevende aaltjes (herkenning en aanpak)



Hoofdproductschap Akkerbouw

Eenduidiger en transparantere aaltjesadvisering: Ideeën en suggesties (2)

- 7) Kennis delen:
(Regionale) studiegroepen van kennisontwikkelaars en kennisverspreiders
- 8) Kennis verspreiden:
Bijscholingsdagen, diagnose en advies, en advieswijzen
- 9) Kennis toepassen:
Aaltjesbeheersstrategie voor akkerbouwer
- 10) Belang van onderwijs:
Praktijklessen olv adviseurs
- 11) De kans van internet:
Bewustwording en kennisverspreiding
- 12) Insteek van HPA:
Aanslingeraar en balans tussen sectorondersteuning en individuele verantwoordelijkheid

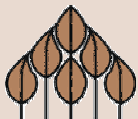


Hoofdproductschap Akkerbouw

Discussie

Bespreking:

- 1) Welke vragen heb je nog?
- 2) Wat spreekt aan?
- 3) Waar ben je het niet mee eens?
- 4) Welke aanvullende gedachten heb je?

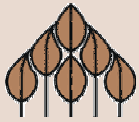


Hoofdproductschap Akkerbouw

Actie en Afspraken

Hoe verder?:

- 1) Wat moeten we nu gaan doen?
- 2) Wie moet daarin een rol gaan spelen?



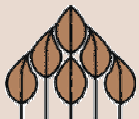
Hoofdproductschap Akkerbouw

Afronding

Dank voor:

- 1) Verstrekken van boeiende en interessante opdracht
- 2) Deelname aan informatieve en plezierige interviews
- 3) Bijdrage aan afsluitende presentatie en discussie

Succes met het verder vormgeven aan een eenduidiger en transparanter aaltjesadvies.



Hoofdproductschap Akkerbouw