

Koppert Biological Systems

Honderdduizend

56

PEOPLE PLANET PROFIT + WINTER 2002-2003 + BETTER COMPANY



duizendpoten



“Zoekt u duizendpoten die zich voor 100 procent inzetten?” Deze tekst in de ontvangstruimte van Koppert Biological Systems gaat niet over personeel, maar letterlijk over kruipende beestjes. Koppert levert in meer dan veertig landen allerlei insecten als alternatief voor chemische bestrijdingsmiddelen en is daarmee wereldwijd marktleider. Bij honderdduizenden tegelijk, want in één pot duizendpoten zitten er al vijftigduizend.

Door Maria Genova
Fotografie door Anne Hamers

De komkommerteler Jan Koppert werd in de jaren zestig ziek van de chemische bestrijdingsmiddelen in zijn kassen: hoofdpijn en allergieën. De tuinder ging op zoek naar biologische alternatieven en haalde roofmijt uit Zwitserland om daarmee spint te bestrijden. Dat lukte en Koppert ging steeds meer aan andere tuinders leveren. In 1967 richtte hij zijn eigen bedrijf op. Een aantal jaren later introduceerde hij de sluipwesp als natuurlijke vijand van de witte vlieg in de komkommerteelt. De belangstelling voor biologische bestrijding nam langzaam maar zeker toe en het kleine familiebedrijfje groeide uit tot meer dan driehonderd medewerkers in Nederland en nog eens 150 in het buitenland vandaag.

Hoewel de biologische bestrijders van Koppert vaak enge namen zoals roofmijt en sluipwesp dragen, blijken ze in de regel niet groter dan een millimeter. Yvette van Markus, woordvoerder van Koppert, laat een fles met roofmijten zien. De inhoud lijkt eerder op fijn zaagsel dan op levende beestjes. Ze strooit een lading op een wit papertje op haar bureau en als je goed kijkt, zie je de minuscule beestjes inderdaad bewegen. “Biologische bestrijding heeft de toekomst”, verzekert Van Markus. “De overheid wordt strenger, steeds meer chemische bestrijdingsmiddelen worden verboden of helpen niet meer door resistentie. Bovendien willen de supermarkten en de consument veilige en onbespoten producten. Inmiddels wordt in meer dan 90 procent van de glasgroenteteelt biologische bestrijding toegepast. Overigens vaak wel in combinatie met chemische middelen, want nog geen 4 procent van de productie in ons land is volledig biologisch.”

Spaanse supermarkten

Voor verkoopmanager Arne van Aalst kennen de biologische bestrijders vrijwel geen geheimen. Van Aalst adviseert de klanten van Koppert over de beste verhoudingen, hoe lang ze een bepaald product moeten gebruiken en eventuele combinaties met chemicaliën. “We bezoeken de telers elke twee tot drie weken”, vertelt hij. “Dat lijkt veel, maar zo’n intensieve controle levert uiteindelijk meer resultaat op. We nemen steekproeven en kijken of onze beestjes hun werk goed doen. Als dat niet zo is, kunnen we tijdig bijsturen. Als je een gewas een langere tijd niet controleert, kan je op een gegeven moment niets anders doen dan de plaag met zwaardere chemische middelen bestrijden. En daar zijn de tuinders niet bij gebaat, want er is steeds meer controle vanuit de supermarkten of ze gespoten hebben.”

Van Aalst begon elf jaar geleden als werknemer bij één van de distributeurs van Koppert en verrichtte vervolgens twee jaar ‘missionarissen-

Koppert Biological Systems



Verkoopmanager Van Aalst:
"Vroeger moesten ze vaak twee keer per week met chemische middelen spuiten."

geven me een hoop voldoening", vertelt hij op weg daar naartoe. "Ik vind het leuk om ze te helpen op een zo schoon mogelijke manier te telen. In de meeste gevallen is 100 procent biologisch niet haalbaar, maar je kunt daar wel naar streven. Vroeger moesten ze vaak twee keer per week met chemische middelen spuiten, nu is dat beperkt tot zo'n tien keer per jaar."

Aangekomen bij de kassen van het bedrijf van de gebroeders Stolk volgt eerst een grondige ontsmetting van de schoenen en het aantrekken van schoenhoesjes en witte mantels. "Hier is het niet eens zo streng", verzekert Van Aalst. "Bij sommige bedrijven lijkt ik na het omkleden op een marsmannetje. Hier hoeft ik niet eens een haarnetje te dragen. Overigens vind ik het heel begrijpelijk dat bedrijven op deze manier het risico op besmetting willen minimaliseren. Als adviseur bezoek je vaak meerdere bedrijven op één dag en kun je vrij gemakkelijk een ziekte overbrengen."

We lopen langs honderdduizenden potten anthuriums oftewel flamen-coplanten. De planten verspreiden een lekkere lucht in de enorme kas. Van Aalst loopt direct naar één van de vangplaten om te tellen hoeveel trips de blauwe kleur aangetrokken heeft. Er is geen spoor van de plaag te vinden. "Onze beestjes hebben goed werk verricht", zegt hij tevreden. "Maar ik moet ook de andere signaalplaatjes controleren, want soms komt een plaag slechts plaatselijk voor. Als een plant aangetast is, zie je kleine bruine pikkeltjes in het bloemblaadje. Zo'n anthurium verkoopt dan slecht, omdat zijn sierwaarde beperkt is."

werk' in Zuid-Europa. "Ik heb daar telers en distributeurs geleerd hoe ze biologische bestrijding tot een succes maken. In Spanje bijvoorbeeld is dat veel belangrijker dan in ons land. Daar is de druk van de supermarkten om schoon te produceren heel groot, terwijl het kennisniveau van de telers lager ligt dan in Nederland. De kassen zijn bovendien niet zo goed afgesloten, waardoor plagen van buiten vrij spel krijgen." Vandaag bezoekt Van Aalst een teler van potplanten in Bergschenhoek. "De rechtstreekse contacten met de klanten

Verpakt naar de golfbaan

Weten dat de sluipwesp gek is op bladluis is één, maar de sluipwespen in grote hoeveelheden kweken, verpakken en wereldwijd verzenden, is een heel ingewikkeld proces. Koppert Biological Systems levert meer dan dertig natuurlijke bestrijders als alternatief voor chemische bestrijdingsmiddelen. De beestjes worden gekweekt in streng beveiligde, geavanceerde kweekcentra in Berkel en Rodenrijs en tien andere locaties, verspreid over de wereld. Een netwerk van eigen consultants en distributeurs voorziet telers van uiteenlopende gewassen van advies. Koppert richt zich vooral op de tuinbouw en de sierteelt, maar de laatste jaren tonen ook particulieren en golfbanen belangstelling in natuurlijke bestrijdingsmiddelen. Vooral in Engeland is de particuliere markt voor insecten groeiende. Een spuitbus tegen bladluis mag dan twee tot drie keer goedkoper zijn dan een setje galmuggen, de Engelsen hebben dat geld er graag voor over. In Nederland is dat nog niet het geval.

www.koppert.com

info@koppert.nl

Dat biologische gedoe

Van Aalst vervolgt: "In de biologische bestrijding worden nog steeds wel eens fouten gemaakt, omdat je als adviseur vaak een klein gedeelte van de productie te zien krijgt. Daar moet je je advies op baseren, terwijl het misschien een vertekend beeld geeft. Ervaring is in dit vak heel belangrijk om inschattingfouten te voorkomen. Dan nog slaat een product soms niet aan, omdat je met levende beestjes te maken hebt, die zich niet altijd gedragen zoals je zou willen."

Teler Piet Stolk kan daarover meepraten: "Toen wij zo'n tien jaar geleden met biologische bestrijding begonnen, ging het meteen mis. Ons bedrijf was één van de eersten in de sierteelt die het aandurfde en ik werd door de concurrentie min of meer uitgelachen. "Zie je Piet met zijn biologische gedoe en een teveel aan meelmijt." Dat de planten het bij dit eerste experiment niet goed deden, heeft me toch niet ontmoedigd. Ik beschouwde het als een ondernemersrisico. Ik wilde niet goedkoper of sneller zijn dan de concurrentie, maar mooie planten op een zo schoon mogelijke manier telen. Beter voor het milieu, voor de consument en voor mijn medewerkers. We gebruiken nu voor 85 procent biologische bestrijding en van de chemische bestrijdingsmiddelen zoeken we de minst belastende."

Stolk wijst naar een aantal potten met rode vlaggetjes. "In zo'n pot zitten rode of groene luizen. Als je dat zorgvuldig markeert, hoeft je alleen maar die potjes te spuiten of hoogstens nog enkele in de omgeving. Bij een plaag de hele kas spuiten is niet meer nodig."

Stolk signaleert dat de maatschappij zich steeds meer tegen de chemie

keert, maar dat de consument tegelijkertijd niets extra's voor zijn Milieukeurplanten wil betalen. "Toch zit ik daar niet mee, want voor ons is dit niet de reden om biologisch te produceren. Wij kiezen voor een intensieve controle, zodat we in een schone kas kunnen werken. Voor onszelf is dat prettig en het is veel minder belastend voor het milieu. Ik denk bovendien dat biologische teelt in de toekomst een markteis wordt en dan hebben wij een voorsprong wat kennis en ervaring betreft. Topprestaties bereik je pas als je onbekende terreinen durft te verkennen." Een ritje naar het onderzoekslaboratorium van Koppert heeft iets weg van een scène uit een science fiction film. We rijden naar een heel afgelegen hoekje op een industrieterrein in Berkel en Rodenrijs. Ouders worden hier in de regel niet toegelaten en bepaalde werkplekken mogen zeker niet gefotografeerd worden. Niet dat we als buitenstaanders enig verstand hebben van de bedrijfsgeheimen die op de bureaus liggen. Wat wel opvalt is dat niemand een witte mantel draagt. "We hoeven niet steriel te werken", verklaart labmedewerker Marika Kooi. "We oogsten de beestjes en vervolgens kijken we of ze genoeg voeding hebben gehad, of er genoeg vrouwtjes zijn voor het vermenigvuldigen en of ze gezond zijn. We ontwikkelen hier ook nieuwe producten en de medewerkers doen daar proeven mee in het veld." Veldonderzoeker Hans Hoogerbrugge zit achter een microscoop de poppen van de witte vlieg te bestuderen. Hij heeft bij een teler blaadjes met verschillende soorten sluipwespen verzameld en vergelijkt welke soort zijn werk beter heeft gedaan. Over de wijze waarop al die beestjes vermenigvuldigd worden, daarover zijn alle medewerkers unaniem: dit is bedrijfsgeheim. Ze worden in ieder geval op planten gekweekt en daarvoor heeft Koppert heel wat kassen nodig. De beestjes worden op drie verschillende locaties groot gebracht.

Vijftigduizend in een fles

De gebruikers ontvangen de biologische bestrijders overigens in uiteenlopende verpakkingen. Zo zitten de poppen van de sluipwesp in een soort kartonnen kaartjes opgesloten en komen zo'n week nadat ze aan de plant zijn opgehangen naar buiten. Anderen zitten in kokertjes en komen eruit als het kokertje op de grond wordt gezet en de dop wordt opengedraaid. Andere rode beestjes peuzelen spinten op als ze uit een fles over het gewas worden gestrooid.

Van Markus laat een kleine en een grotere fles zien. In de kleine zitten ongeveer tweeduizend beestjes, in de grote zo'n vijftigduizend. "Er werken bij ons mensen die steekproeven nemen en de beestjes in zo'n fles daadwerkelijk tellen. Zo'n interne controle is belangrijk, want als je minder beestjes levert dan de verpakking vermeldt, is dat misschien niet voldoende om de plaag te bestrijden."

Koppert produceert ook bacteriën, virussen en schimmels. "Dat mag alleen als je aan de strenge regels van de overheid voldoet", zegt Van Markus. "We leveren ook al ruim tien jaar hommels voor de natuurlijke bestuiving van gewassen. We exporteren ze naar allerlei landen." Bestuiving van tomaten met hommels levert een betere kwaliteit op en bespaart kosten vergeleken met de voorheen gangbare praktijk van handmatig trillen of behandeling met hormonen. Hommels worden verder succesvol ingezet voor de bestuiving in paprika, fruit en zaadproductie. Koppert verzendt de hommels wereldwijd in nestkasten met kartonnen dozen eromheen.

De omzet van de insectenteler groeit elk jaar 4 tot 5 procent in Nederland en 10 tot 15 procent wereldwijd. De grootste concurrenten zijn een Belg en twee Engelse bedrijven. "In totaal zijn er maar vijf grote spelers op de wereldmarkt", zegt Van Markus. "We denken dat we nog aardig kunnen groeien, omdat zowel overheden als consumenten schonere producten eisen."



Teler Piet Stolk: "Ik werd door de concurrentie uitgelachen. Zie je Piet met zijn meelmijt."

Summary

Dutch cucumber farmer Jan Koppert couldn't stand any chemical pesticides. It gave him headaches and allergies. Out of necessity, he started experimenting with insects as biological pesticides. He was very successful and it didn't take long before other farmers would come to him to get some predatory mites or wasps.

In 1967, Koppert started a company, Koppert Biological Systems, that is today's world leader of this specialized market. Big jars with fifty thousand centipedes or a variety of 29 other "natural pesticides" are daily being delivered to customers, expertly wrapped by 300 employees in The Netherlands and 150 in other countries.

The company is still growing at least 10 percent per year worldwide. It's remarkable that in practice, the insects are mainly being used in combination with chemical pesticides. The use of chemicals can be reduced however, from twice a week to ten times a year. In the future, Koppert Biological Systems expects more and more consumers and supermarkets to become partial to fruit, vegetables and ornamental plants that are free of pesticides. In Spain for example, this pressure is already very strong. In the United Kingdom, the private market for insects is growing. A set of gall gnats might be twice or three times as expensive as a spray against greenfly, the English think it's worth it.