



‘Men beseft niet hoeveel techniek en jaren van onderzoek erachter zitten’

Graskenner Jan van den Boom geeft uitleg over graszaadinnovaties

De eerste Barenbrug die besloot om de grasaren uit zijn schuur in een zak te stoppen en te verkopen, kon niet bevroeden dat het familiebedrijf 118 jaar later zou zijn uitgegroeid tot een grote speler op de wereldmarkt van graszaad. ‘Zorgen dat de wereld genoeg voedsel heeft en dat er genoeg groene speelruimtes zijn, dat is tegenwoordig onze missie’, vertelt verkoopleider Jan van den Boom. Of, zoals de bedrijfslogan luidt: *Make life beautiful*.

Auteur: Wijnand Meijboom



4 min. leestijd

ACTUEEL

DNA

Als verkoopleider loopt Van den Boom niet weg voor een uitdaging. Hij moet vooruitdenken en plannen om de uitdaging voor te blijven. Zo is hij nu al bezig met de planning van 2025. Dat anticiperen past helemaal bij het DNA van Barenbrug. Graszaad veredelen is immers een proces dat wel zestien jaar kan duren en dus moet er altijd naar de toekomst gekeken worden. 'In 2010 waren wij bijvoorbeeld al bezig met het ontwikkelen van een ras dat beter bestand is tegen zout vanwege de stijgende zeespiegel', zo illustreert Van den Boom. 'Wij drijven op innovaties.'

Het innoveren heeft natuurlijk betrekking op het gras zelf, maar ook op de manier waarop onderzoek gedaan wordt. Zo werkt een drone veel sneller dan een kweker bij de inspectie van kweekvelden en het verwerken van de gegevens. Naast het teststation in Wolfheze vinden de onderzoeken plaats over de hele wereld. Al die onderzoeken leveren data op waarmee uiteindelijke nieuwe rassen ontwikkeld worden. Van den Boom: 'Wij maken gebruik van de nieuwste technieken. DNA-onderzoek kan bijvoorbeeld helpen om in de toekomst het proces van veredelen te bekorten. Door de huidige wetgeving is op dit gebied nog niet veel toegestaan, maar je kunt je voorstellen dat je het DNA van gras zo zou kunnen aanpassen dat er bijvoorbeeld geen chemicaliën meer nodig zijn om dollarspot te bestrijden. Wij denken dat

'Een plant kan wel bestand zijn tegen droogte, maar bij dertig graden of meer gaan de meeste planten dood'

Van den Boom werkt nu veertien jaar bij het concern en is een enthousiaste graskenner. Zijn kennis deelt hij graag, ook vaak om de prijs-waarde van het doorontwikkelde graszaad uit te leggen. 'Men beseft vaak niet hoe gigantisch veel techniek en jaren van onderzoek erachter zitten. Daar komt nog bij dat de sterke rassen die wij via veredeling ontwikkeld hebben, minder zaad geven. Deze sterke planten denken bij wijze van spreken: ik overleef toch alles, dus ik hoef niet voor veel nageslacht te zorgen. De zaadproductie van deze innovatieve rassen zorgt voor een uitdaging: hoe meer je kruist, hoe duurder de variant wordt.'

dergelijke zaken kunnen bijdragen aan duurzaamheid.'

De enorme hoeveelheid onderzoeksgegevens binnen het bedrijf is een sterk punt van Barenbrug. Van den Boom: 'Wij onderscheiden ons in dit opzicht van andere bedrijven. Wij gaan ook veel verder dan de grasgids en onderzoeken op wel twintig punten. Het onderzoek naar droogte- en hittestress is daar een goed voorbeeld van.' Tijdens de extreem droge zomer van een paar jaar geleden liet Barenbrug zien dat droogtestress iets anders is dan hittestress. Van den Boom: 'Een plant kan wel bestand zijn

Gericht op de toekomst en sociaal gezicht

Barenbrug wil in 2035 helemaal klimaat-neutraal zijn. Om het belang van de toekomst te onderstrepen, is er in het bedrijf een aparte groep opgericht met de naam YPAC. Jonge werknemers hebben via dit platform de mogelijkheid om ideeën aan te dragen en het beleid van het bestuur te beoordelen. Zij hebben hun opleiding net achter de rug en beschikken zo over actuele kennis. Bovendien kan een jongere generatie op een andere manier tegen zaken aankijken.

Ook wil Barenbrug graag maatschappelijk verantwoord ondernemen. Elke werknemer steekt een keer per jaar de handen uit de mouwen voor een goed doel via het programma 'Helping with hands', om zo de sociale kant van het bedrijf te tonen.

Afnemers

Het Turf-graszaad van het bedrijf wordt door grofweg vijf verschillende groepen afgenomen. Van den Boom: 'Dit zijn sport, golf, graszoden, berm en dijken, en gazon en openbaar groen. Binnen deze laatste groep heb je weer particulieren en professionele gebruikers. Voor de consumentengroep geldt trouwens dat 70 procent van het graszaad dat zij kopen hiervandaan komt. Naast de turf-grassen hebben wij natuurlijk ook nog de hele agrarische bedrijfstak.'

Innovaties

Barenbrug is altijd op zoek naar grassen met speciale eigenschappen, zogenaamde hightechgrassen. Dit heeft al geleid tot een aantal baanbrekende innovaties. Voorbeelden hiervan zijn *RPR* (Engels raaigras met uitlopers, dat snel speelschade kan herstellen), *SOS* (dat al kiemt bij 4 graden en in veel voetbalstadions te vinden is), *Water Saver*, *Shadow*, *Mow Saver* en *Resilient Blue*. Dit laatste is een grastechnologie, met als bijzondere eigenschap dat het snel kan herstellen en goed bestand is tegen stress en ziektes. De verkoop gaat altijd via dealers.



tegen droogte, maar bij dertig graden of meer gaan de meeste planten dood. Op droogte is men de afgelopen jaren beter voorbereid, maar hitte is toch iets anders. In de uitgezaaide pilotlocaties van onze grastechnologie Resilient Blue kwam dit duidelijk naar voren. Dit gras gaat veerkrachtig met hitte om, naast de uitdaging van droogte.'

Ziektes

Veel onderzoek richt zich ook op de resistentie van gras tegen ziektes. Het onderzoek gebeurt binnen, met perfecte omstandigheden voor schimmels. Het lastige hierbij is dat schimmels continu muteren. 'Daarom is het ook nooit af; wij blijven onderzoek doen. Kweken is in feite niks anders dan weggooien. Die vijf procent die je overhoudt, wil je hebben om nieuwe rassen te ontwikkelen', stelt Van den Boom. De 8000 aanwezige grassoorten wereldwijd zorgen sowieso voor een onuitputtelijke bron van onderzoek. 'Wij gebruiken er nu maar twintig en binnen deze soorten zijn weer honderden rassen', zo benadrukt de verkoopleider de complexiteit van zijn favoriete plant.

De onderzoeksresultaten die Barenbrug boekt, worden verwerkt tot graszaad met eigenschappen die variëren van beter groeien in de schaduw tot snel herstel na beschadiging. Het bedrijf laat deze resultaten altijd checken door onafhankelijke onderzoeksinstituten. 'Als wij iets hebben, willen we altijd dat onafhankelijke onderzoeksstations onze claims bevestigen. Dan durven we het pas op de markt te brengen, want we moeten wel geloofwaardig blijven', verklaart Van den Boom.

'Als wij iets hebben, willen we altijd dat onafhankelijke onderzoeksstations onze claims bevestigen'

Presentaties

Toen Van den Boom veertien jaar geleden begon als accountmanager, bezocht hij de klanten vaak zelf. Nu stuurt hij een heel team aan. Zijn kennis van en passie voor gras zijn gebleven, en ook gegroeid. Hij praat er graag over en illustreert zijn 'college' over Barenbrug en de manier waarop het bedrijf te werk gaat met plaatjes en grafieken op zijn laptop. Dergelijke presentaties verzorgt het bedrijf ook jaarlijks voor greenkeepers en aannemers. Op het bedrijf zelf, maar bijvoorbeeld ook binnen de groep Duurzaam Golfbeheer (DGB) of voor de NGA. Tijdens de laatste editie van de Dutch Open op Bernardus, waar tevens een proefveld van Barenbrug ligt, werden de greenkeepers door Barenbrug getraakteerd op een barbecue. Een goed voorbeeld van de manier waarop het bedrijf met klanten omgaat. Van den Boom: 'Wij gaan altijd voor langetermijncontacten met onze klanten.'

Hoger level

Als graskenner heeft Van den Boom inmiddels weinig meer te duchten van kunstgras. De strijd in de hockeysport is weliswaar verloren, maar verder heeft de komst van kunstgras volgens hem vooral een boost gegeven aan de graszaadindustrie. 'Hierdoor is alles naar een hoger level gegaan, ook op het gebied van de ondergrond en het onderhoud. Het is wel jammer dat veel kunstgrasvelden op basis van verkeerde gronden gelegd zijn.'

Oplossingen

Zoals gezegd, is Barenbrug uitgegroeid tot een multinational. Op het terrein aan de Stationsstraat in Nijmegen is ook duidelijk dat die groei nog doorgaat. De werkzaamheden aan een nieuwe opslaghal zijn er in volle gang. Van den Boom ziet de toekomst dan ook met vertrouwen tegemoet. De markt voor graszaad is en blijft groot. Met alle klimatologische veranderingen zal de innovatieve aanpak van Barenbrug hard nodig blijven. Het bedrijf doet er alles aan om hierop in te spelen, met als uiteindelijk doel de verschillende grasmengsels aan de man te brengen. Al beweert Van den Boom liever dat Barenbrug geen graszaad verkoopt, maar handelt in oplossingen.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!