

**Voor betere gewasresultaten zet Maurice Zandvliet vol in op de SoilMasters-methode. Dit jaar zijn de puzzelstukjes in elkaar gevallen met het oppakken van bodemscans met de Kinsey-Albrecht-bodemanalyse als basis. Het voorrekenen van de financiële resultaten blijkt een belangrijke zet om gevestigde tradities te doorbreken.**

“Jij bent de rest van de winter wel even klaar met het werk nu je je machines hebt schoongemaakt.” Maurice Zandvliet glimlacht veelzeggend als hij een veehouder citeert. Hij is bezig de planning rond te zetten voor het scannen van grond met zijn SoilMasters EMI-bodemscanner, dat nu weer opstart. De SoilMasters EMI-bodemscanner is een simpele slede die hij achter zijn quad meesleept. Deze meet via elektromagnetische inductie de geleidbaarheid van de bodem.

renderen”, vertelt Maurice. Vervolgens heeft hij zijn plan om met een abonnement te gaan werken bij de verkoop van vloeibare kunstmest gecombineerd met het scannen en bemonsteren. Voor de noordelijke zes provincies heeft hij het exclusieve recht voor de bodemscan en de bemonstering voor SoilMasters verworven.

In het kort is de basis van deze aanpak het herstellen van het natuurlijk evenwicht in de bodem. De verhoudingen van de mineralen volgens de inzichten van Kinsey-Albrecht zijn daarin essentieel. Als dit op orde is, zal de vochtuithouding beter zijn en het bodemleven beter werken en worden vocht, mineralen en meststoffen beter aan de plant doorgegeven. Dat geeft dan weer gezondere gewassen met daarin betere en beter verteerbare eiwitten en per hectare een hoger rendement uit de gewassen. Maurice somt zo nog een scala van zaken op, die allemaal te vinden zijn op de websites van SoilMasters en Soil Services. “Deze methode begint met een bodemscan met de EMI-scanner”, vertelt hij. Hij legt uit dat het om een meerjarenproces gaat. “Het op orde krijgen van de bodem neemt gewoon weg meerdere jaren in beslag. We werken daarom ook met een vijfjarig contract.”

## ‘HET IS ZUUR DAT MENSEN JE METHODE ACHTER JE RUG OM AFBREKEN ZONDER KENNIS VAN DE FEITEN TE HEBBEN EN ZONDER DAT JE WEERWOORD KUNT GEVEN’

De geleidbaarheid is afhankelijk van de samenhang van vocht, textuur en organische stof en de gehalten aan zouten en mineralen. Hiermee wordt in feite plaatsspecifiek het verschil in bodemvruchtbaarheid vastgesteld. “Ik werk perceel voor perceel af en tegelijk worden alle coördinaten in 3D vastgelegd”, legt hij uit. Op basis van de scans neemt Maurice direct per perceel vier monsters of voor samengestelde percelen acht monsters voor het bepalen van de verdere gehalten. De gegevens verwerkt hij samen met Soil Service in totaaladviezen om via plaatsspecifieke bemestingen en eventueel landverbetering te komen tot een betere bodem met betere gewassen.

### BEWUSTE KEUZES

Maurice is als boerenzoon een eigen eenmans-loonbedrijf opgestart en heeft daarbij de strategische keuze gemaakt zich verder te verdiepen in en toe te leggen op alles wat met bodemgezondheid te maken heeft. “Daar zie ik kansen en van daaruit heb ik de methode van Soil Masters opgepakt”, zegt hij. Toen hij in 2018 bij Soil Services aanklopte, bleek dat al een samenwerking te hebben met Fleuren Boomkwekerij in Baarlo. Dat bedrijf en Van den Borne Aardappelen hebben samen het scannen ontwikkeld en Soil Services heeft daaraan de Kinsey-Albrecht-bodemanalyse gekoppeld. “Ik zag kansen in de veehouderij, omdat je je duurste productiemiddel grond zo kunt optimaliseren en beter kunt laten

### LOONBEDRIJF EN MACHINEVERHUUR M. ZANDVLIET, TJALLEBERT

Maurice Zandvliet heeft een eenmans-loonbedrijf dat is ontstaan nadat hij uit het ouderlijk veehouderijbedrijf is gestapt. Hij doet werkzaamheden die collega's niet of minder doen. Denk aan rijenfrezen voor de maïsteelt, vloeibare kunstmest spuiten en nu het Soil Management-gebeuren als totaalpakket. Van daaruit voert hij ook landverbetering uit en heeft hij ook nog één opraapwagen met weeginrichting voor directe opbrengstbepaling. Daarnaast voert hij op wens ook gangbare werkzaamheden uit.



# ‘Voorrekenen werkt beter dan uitleggen’

Tekst: Gert Vreemann  
Foto: Anjo de Haan, Zandvliet

MAURICE ZANDVLIET IN TJALLEBERD ZET IN OP EEN VITALE BODEM ALS BASIS



‘EEN VEEHOUDER IS GEEN BODEMSPECIALIST. ER KOMT HEEL WAT OP HEM AF EN MAAK DAN MAAR EENS DE JUISTE KEUZES’





*Zandvliet heeft ook veel energie gestoken in het strokenfreen voor de maïs en daar een eigen machine achter de trekker voor laten bouwen en daarmee goed gescoord.*

### WEERSTAND OVERWINNEN

Zijn ervaringen bij het ‘aan de boer’ brengen van deze methode, lopen in de pas met wat je vaak ziet bij grote veranderingen. Er is argwaan en weerstand, ten dele omdat een categorie niet wil veranderen of liever vasthoudt aan het vertrouwde. Daarbij gaat het bij Soil Management om langere-termijneffecten met een looptijd waarin effecten op elkaar ingrijpen. Maurice heeft samen met Soil Services daarom veel energie gestoken in de uitleg van het verhaal. “Het kost veel tijd het uit te leggen. En als je dan via een omweg hoort dat het in de wandelgangen achter je rug om bewust wordt gebagatelliseerd, vaak zonder dat mensen weten waar het over gaat, dan breekt dat veel af.” Maurice, iemand die zaken tot in het detail uitzoekt en van de inhoudelijke boodschap is, loopt hier ook tegenaan bij klanten die welwillender zijn. “Een deel wil best luisteren, maar komt dan met tegenargumenten dat de traditionele methoden per kilogram meststof goedkoper zijn. Op korte termijn zal dat zo zijn, maar het gaat om het totaalplaatje op langere termijn. Je komt daar moeilijk door”, stelt Maurice vast. Hij voegt eraan toe ook te maken te hebben met collega’s en toeleveranciers die in hun voorlichting vasthouden aan eigen gebaande paden. “Het is logisch dat een veehouder de nodige argwaan heeft. Hij is veeteler en geen bodemspecialist. Maak dan maar eens de juiste keuzes.”

### REKENWERK BETAALT ZICH UIT

Daarom heeft hij afgelopen winter veel energie gestoken in het doorrekenen van alle gestelde effecten en rendementen direct voor de veehouder.

“Je kunt een ellenlange uitleg geven, maar ik heb ontdekt dat ondernemers vooral geïnteresseerd zijn in het eindeffect. Dat is de kostprijs per kilogram melk.”

Hij heeft een eigen rekenmodule ontwikkeld, waarmee hij samen met de boer voor diens situatie het effect kan doorrekenen. “Ik ga de discussie open aan, bespreek alle parameters en laat de ondernemer desgewenst eigen getallen invullen. Dan komt daar onder de streep een getal uit.”

De bewustwording over om wat voor bedragen het kan gaan, is volgens Maurice heel belangrijk gebleken. Hij heeft afgelopen jaar ervaren dat dit de ondernemende veehouder het gewenste houvast biedt. “Uit deze berekeningen komt in de kosten-batenanalyse vaak rond de twee cent per kilogram melk besparing uit, uiteraard afhankelijk van de conditie van de percelen”, zegt hij. En dat heeft hij geweten. “Ik heb afgelopen voorjaar 250 hectare gedaan, maar dankzij deze aanpak heb ik nu al 350 hectare op papier. Ik denk dat ik mensen ga inhuren en ga samenwerken met collega’s om het rond te zetten voor de komende jaren. De markt is er rijp voor.”

## ‘HET SAMEN MET DE BOER HARD DOORREKENEN VAN DE EFFECTEN HEeft DE ACCEPTATIE EEN FLINKE PUSH VOORWAARTS GEGEVEN’

### HOE IS HET MET DE BALANS?

#### Waar sloeg de balans positief uit?

“Als klanten de tijd namen om objectief vanuit wederzijds respect het gesprek aan te gaan over de waarde van Soil Management.”

#### Waar sloeg de balans negatief uit?

“Als andere partijen achter je rug om de methode afbraken zonder goede feitenkennis en zonder dat je weerwoord kon geven”

#### Waarvoor laat je de balans los?

“Het gezin is natuurlijk nummer één, maar de klant is koning, dus probeer je altijd wat te ‘schipperen’ tussen je gezin, de klant en moeder natuur.”