



Robert Schilder, Sales Manager bij Bejo, tussen de kool



Bio plantuinen



Savooiekool



Witte kool



Bij spruiten is het vooral de smaak die telt in veredeling

## Balans tussen biologisch en conventioneel: Zaaigoed voor de biologische groentesector

Twintig jaar geleden bedacht de toenmalige directeur van Bejo Ger Beemsterboer dat het bedrijf opnieuw het voortouw moest nemen in de veredeling van zaden. Het bedrijf uit het Noord-Hollandse Warmenhuizen, centrum van de Nederlandse vollegrondsgroenten, komt voort uit het samengaan van de zaadspecialisten Jacob Jong en Cor Beemsterboer in 1978. Dat verklaart ook gelijk de naam Bejo. Al in de jaren '60 liepen deze twee voorgangers voor op de ontwikkeling en technieken in de veredeling van gewassen in tijden dat de 'groene revolutie' nog een andere connotatie had dan vandaag de dag (De landbouwrevolutie tussen 1960 en 1980).

**T**erug naar de eeuwwisseling. Ger had een duidelijke visie op de toekomst van de groententeelt en had de wens om over te stappen naar de veredeling van biologische

zaadgewassen voor de landbouwsector. Rond die tijd was dat vooral een specialisme van kleinere bedrijfjes. Het was de eerste keer dat een bedrijf van een dergelijke

omvang die markt opstapte en dat werd ontvangen met de nodige argwaan kan Robert Schilder, Sales manager bij Bejo, zich nog herinneren. Hij is zelf al ruim 30 jaar werkzaam bij het bedrijf en heeft het proces meegemaakt van de introductie van de eerste biologische zaden tot nu.

### ASSORTIMENT

"We begonnen ooit met de veredeling van biologische zaden voor de producten die bij ons in de streek groot zijn," vertelt Robert. "Denk naast de uien vooral aan wortelen en de verschillende soorten kool. Twintig jaar later hebben we de beschikking over 51 verschillende soorten producten met in totaal 192 verschillende rassen voor de biologische teelt. We hebben ons assortiment

steeds verder kunnen uitbouwen door te kijken welke rassen we biologisch konden vermeerderen. Het is nu vooral ons doel om het assortiment van verschillende producten zoals prei, spruiten, broccoli, etc. verder uit te breiden zodat we de telers een compleet programma kunnen aanbieden met zowel vroege als late rassen. Daarmee kan de teler jaarrond producten leveren aan de markt. Zo hebben we recentelijk nieuwe preirassen geïntroduceerd voor een langer seizoen, spruiten met een verbeterd smaakpallet en het vroege uienras Boga die de teler al in februari kan aanplanten en eind juni kan oogsten. Dit uienras is meeldauwresistent. Meeldauw is de grootste bedreiging voor de biologische uienteelt."

### BALANS TUSSEN BIOLOGISCH EN GANGBAAR

Met de overstap naar de biologische veredeling van zaaigoed heeft Bejo de gangbare teelt niet de rug toegekeerd. Het bedrijf is op sommige punten een beetje

eigenwijs en heeft eigen technieken ontwikkeld die de conventionele teelt overneemt. "Denk aan het mechanisch wieden van onkruid en meer aandacht voor de rotatie van gewassen op het veld met groenbemesting en rustgewassen," vertelt Robert. "We hebben daarin een duidelijke verbetering gezien in de resultaten."

Andersom leunt Bejo

op de conventionele teelt voor de veredeling van biologische zaden. "Door de zaden te selecteren op het veld van de gangbare teler, kunnen we kiezen uit een veel grotere genenbank. De manier van selectie gebeurt



Prei-ras Rally

vanuit een biologisch perspectief waarbij we de keuze kunnen maken in wat de teler wil hebben en wat de consument wenst. De teler wil namelijk rendement, een lage ziektedruk en robuuste rassen terwijl de