

DUURzaam inkopen anno 2015

De kranten staan er vol van, politieke verkiezingsprogramma's zijn ermee doordrenkt en leveranciers schreeuwen nog maar met één verkoopargument: duurzaam! Maar wat is nu duurzaam? Vinden we dit modewoord alleen interessant om van de daken te schreeuwen, of handelen we er ook naar?

Mede naar aanleiding van het adviesrapport voor Rijksdienst voor Ondernemend Nederland zijn criteria opgesteld voor duurzaam inkopen. Ik heb echter nog van weinig gemeenten gehoord dat zij hiernaar handelen! Gelukkig zijn er wel partijen die zich hiervoor inzetten. #SARCASME aan Partijen die - vaak met succes - lobbyen om onkruid-, ziekte- en plaagbestrijding in het openbaar groen, op sportvelden en golfbanen te verduurzamen. Met grote machines vol water de trottoirs kapotrijden, onkruidbranders die huizen in brand zetten, borstelmachines die straatwerk zo ruw maken dat ze bijna tweewekelijks hun rondje moeten maken en vernuftige sportveldenmachines die onkruid mechanisch te lijf gaat. Hierbij houden we natuurlijk geen rekening met CO₂, storten van vrijgekomen materiaal, fijnstof of mechanische schade. #SARCASME uit

Gewasbescherming wordt graag aangepakt, omdat het hiermee makkelijk scoren is. Denkt nu echt iedereen dat wij als sector naast dat verhaal over gewasbescherming niet duurzaam bezig zijn met onze sportvelden? De sector staat bol van de innovaties en bedrijven die met kennis van zaken het managen van uw grasvelden op een hoger en duurzamer plan hebben getild!

Biologische bestrijding is niets nieuws, maar wordt (zo lijkt het) opnieuw geïntroduceerd

Kennis is hier het sleutelwoord. Als je duurzaam wilt werken moet je terug naar de basis: de bodem en fotosynthese. 'Duurzame' meststoffen zijn niet nieuw. In de jaren 50 ging Vos Capelle de boer op met organische meststoffen die voldoen aan het modewoord 'cradle to cradle', sinds in de jaren 70 werden door Co Vos al gecoate meststoffen verkocht. Alleen vond men ze toen nog te duur... Er zijn op het gebied van meststoffen allerhande innovaties geweest. Kijken naar de bodem en snappen wat daar gebeurt, dat is de kunst. Zorg dat die bodem in balans is zodat de grasplant wordt geholpen bij fotosynthese: dat is pas duurzaam!

De ontwikkeling van een compleet nieuw grasras duurt circa vijftien jaar, dus kwekers moeten een erg vooruitziende blik hebben. De rassen van tegenwoordig scoren vele malen beter op betredingstolerantie, standvastigheid en ziekteresistentie. Innovaties zoals uitlopervormend Engels raaigras en coatings met een wetting agent laten zien dat hier aan de kwaliteit van uw sportvelden gedacht wordt. Gezonder gras dat tegen een stootje kan, dat is pas duurzaam! Sinds begin jaren '90 worden lieveheersbeestjes ingezet voor de bestrijding van luizen in het openbaar groen. Diezelfde leverancier kweekte tientallen jaren geleden nematoden voor de bestrijding van emelt en engerling. Biologische bestrijding is niets nieuws, maar wordt (zo lijkt het) opnieuw geïntroduceerd. Het is bij het aanboren van nieuwe toepassingen wel raadzaam te kijken naar de technische haalbaarheid. Indien de toepassing technisch moeilijk is kan het wel eens zijn dat het milieu alsnog onnodig wordt belast! Biologische bestrijding waar het kan is prima, daar waar het niet haalbaar is: niet toepassen, dat is pas duurzaam!



Hoe gaan we om met water? Vaak ligt de belangrijke taak van het beregenen van de sportvelden bij de clubs. Teveel beregenen zorgt voor uitspoeling van water en meststoffen én een hoge energierekening, te weinig beregenen zorgt voor een afstervende of gestreste grasplant. Misschien moeten we met wetting agents wel een extra waterbuffer creëren om het regenwater, dat in de zomer tegenwoordig in grote hoosbuien van boven komt, in de toplaag vast te houden. Dat is niet persé duur, dat is pas duurzaam!

Beste grasexperts, meestal krijgen we na het uitwerken van een maatwerk-bemestingsadvies van de fieldmanager de vraag: "Wat kost dit verhaal?" Ambtenaren strooien graag met mooie quotes over duurzaamheid, maar de fieldmanager wordt helaas jaarlijks gekort op zijn budget. Ik zou graag eens de vraag krijgen: "Wat levert me dit dan op?" of "Wat gaan we hier in de toekomst mee besparen?" Helaas worden innovatieve producten, maatwerkadviezen per veld, kennisdeling en duurzame oplossingen nog vaak afgewimpeld met: "De offerte van jullie concurrent is x euro goedkoper!" Zucht... zijn wij dan alleen maar DUURzaam?

Bart van Kollenburg

Salesmanager Openbaar Groen, Sportvelden en Golfbanen bij Vos Capelle



Be social

Scan of ga naar:

www.Fieldmanager.nl/artikel.asp?id=17-5522