

(studie)groep	Zuidoost Nederland
Activiteit	Bedrijfsbezoek aan 'Tuin van Sint Pieter', bedrijf van Stefan Muijtjens, 22 september 2009
Thema/onderwerp	Niet kerende grondbewerking op lössgrond en directe afzet naar de consument
	

Gastheer Stefan Muijtjens kon 18 personen, waaronder twee Belgische collega's welkom heten.. Allereerst vertelt Stefan over het ontstaan van zijn bedrijf en de doelen die hij nastreeft. Hij teelt veel gewassen voor directe afzet naar consumenten en restaurants op een oppervlak van ongeveer 5 ha.

Na de inleiding volgt een discussie over het nut van niet kerende grondbewerking. Stefan gebruikt een cultivator en een frees voor deze bewerking, met een goed resultaat, getuige de beworteling die te zien was bij de twee profielkuilen. De grond laat ook een goede en kruimelige structuur zien. Volgens Stefan duurt kost het wel jaren om zover te komen.

Zeer opvallend was het vochthoudend vermogen van deze grond. Er is in de afgelopen zeer droge zomer helemaal niet beregend. Dit komt overigens ook door het afstromend effect van de zuidhelling.

Door de ondergrond van mergel is de pH van de grond vrij hoog. Dit is positief voor het bodemleven.

Opvallen op dit bedrijf is dat er geen mest wordt aangevoerd!

Desondanks staan de gewassen stonden erg goed, behalve de kool. Vooral broccoli heeft het niet gemakkelijk bij de voor Nederland toch hoge temperaturen op de hellingen in Zuid Limburg.

Onkruid zorgt voor veel werk maar is beheersbaar.

Daarna discussieert de groep over de toekomst van dit bedrijf, de groep komt tot de volgende conclusies en aanbevelingen:

- Erg veel gewassen, met de bekende afstemmingsverliezen. Stefan heeft te maken met een steeds wisselende vraag, zeker vanuit de restaurants.
- Blijf continu reclame maken. Bekendheid van een bedrijf blijft niet hangen. Zeer belangrijk is een vaste klantenkring die niet teveel verloop heeft.
- Zorg voor een verkooppunt extra in het centrum van Maastricht. Velen komen niet speciaal naar het buitengebied voor wat groenten en fruit.
- Blijf jaarrond open. Nu is het bedrijf gesloten tussen december en april. Deze periode is te lang en werkt contraproductief op klantenbinding. Argument dat er dan te weinig producten zijn gaat niet op. Aanvullen met jams, ingemaakte producten etc.

- Gebruik meer insectengaas. Gebruik van tunneltjes en dergelijke is in deze streek niet toegelaten.
- Ga asperges ook wit leveren. Dit is productenverbreding met hetzelfde gewas. Asperges kunnen dienen als trekker.
- Kwaliteit staat voorop. Alleen de beste producten maken dat de klanten terugkomen. Echter wel voor een eerlijke prijs.
- Zeker voor behoeftige gewassen als prei en kool is een bemesting noodzakelijk. Alleen met groenbemesters en ander organisch materiaal, zoals gewasresten, kom je er niet.

Meer informatie:

Jos van Hamont

DLV Plant BV

J.vanhamont@dlyplant.nl