

Kleine stappen, grote zekerheid:

Pindstrup over de wereld van potgrond en substraten

Hoe Feico van der Schaaf kijkt naar veenreductie, leveringsdruk en toekomstbestendige mengsels

Al meer dan dertig jaar rijdt Feico van der Schaaf voor Pindstrup door de Nederlandse boomkwekerijgebieden. Eerst als pionier, toen Pindstrup hier nog nauwelijks bekend was; inmiddels als vaste gesprekspartner van tal van grote en middelgrote kwekers. In die decennia zag hij de wereld van potgrond en substraten volledig kantelen: van honderd procent veen naar mengsels met houtvezel, kokos en andere alternatieven, én een internationale markt waarin dezelfde grondstoffen steeds schaarser worden.

Auteur: Huub Snijders

Dit werk doet Van der Schaaf al vele jaren in de Benelux samen met collega Frank Kuijpers voor Oost-Nederland en Duitsland, en collega Manu Mattelin voor België.

Van de 'goede oude tijd' naar veenreductie op z'n Hollands

Toen Van der Schaaf begon, werd er vrijwel uitsluitend met veen gewerkt. 'Vroeger was het eigenlijk voornamelijk veen,' zegt hij. 'Inmiddels is dat wel aan het minderen. Er komen steeds meer alternatieven op de markt die worden doorgemengd.'

Kokos was één van de eerste substituten, maar kende in het begin veel kinderziektes. 'Te hoge zoutconcentraties, onduidelijkheid over behandeling: daar kwam in de beginjaren veel schade van. Maar die fase zijn we voorbij.'

Toch houdt hij een slag om de arm over het milieueffect. 'Of kokos milieutechnisch zoveel beter is dan turf? Dat betwijfel ik. Misschien concluderen we over een paar jaar dat turf zo slecht nog niet is. Laten we die hele veenvrijheidsdiscussie in kleine, verstandige stappen voeren.'

Voorsprong door internationale ervaring

Pindstrup werkt al meer dan twintig jaar met veenvrije mengsels vanuit de fabriek in Noord-Ierland. Deze producten worden geleverd in het Verenigd Koninkrijk, waar de vraag vanuit de markt veel eerder op gang kwam. De kennis die daar is opgebouwd, wordt nu actief gedeeld met Nederlandse kwekers. 'Dat is het voordeel van een internationale organisatie: wat elders werkt, kunnen wij kopiëren en aanpassen.'



Feico van der Schaaf

Tegelijkertijd is die internationale positie ook een uitdaging. Pindstrup levert wereldwijd, en de vraag in China en Noord-Amerika groeit harder dan in Europa. 'We zouden in China alles wel kwijt kunnen. Maar je moet je thuismarkt niet verwaarlozen. Europa blijft stabiel, en hier zitten onze fabrieken.'

Schaarste uit de Baltische Staten: 'Je moet keuzes maken'

De extreem natte zomer van 2025 in Letland en Estland heeft de veenproductie zwaar geraakt. Omdat Pindstrup traditioneel sterk leunt op deze regio, heeft de onderneming nu te maken met een moeilijke situatie. Dit in combinatie met de toenemende internationale vraag naar substraten, heeft het bedrijf ertoe aangezet om meer te doen aan klantsegmentatie. 'We werken toe naar een klantenportfolio waarin klanten strakker gedefinieerd zijn,' geeft Van der Schaaf aan. 'Het minimaal verbruik van een (potentiële) klant per jaar is hier ook in meegenomen. Dit moet het bedrijf in staat stellen om naar de toekomst toe nog efficiënter



Eerste levering van Compaqpeat in Nederland

te kunnen werken vanuit hun fabrieken in de Baltische Staten.' Voor klanten die niet in dit portfolio passen biedt het bedrijf aan om hun substraten te kopen vanuit de fabrieken in Denemarken of Noord-Ierland. Dit zijn vaak wel duurdere opties.

Houtvezel als werkpaard in de mengsels

Waar kokos een bekend alternatief is, ziet Van der Schaaf houtvezel als hét materiaal dat Pindstrup structureel inzet voor veenreductie. Het bedrijf investeerde in eigen houtvezel-fabrieken in Noord-Ierland en Letland. 'Onze houtvezel is gestoomd en daardoor steriel. Je kunt tot hoge doseringen mengen zonder grote risico's, en stikstofonttrekking is minimaal.'

De introductie ging bewust in stappen: tien procent, daarna twintig, dertig, veertig en vijftig procent, steeds proefgewijs bij kwekers. 'Kwekers zijn dol op proeven, zolang er maar een logische gedachte achter zit. Wij zorgen dat de fysische eigenschappen met en zonder houtvezel zoveel mogelijk gelijk blijven door de turf fractie slim aan te passen.'

Volgens Van der Schaaf zitten de meeste Nederlandse klanten nu rond de dertig tot veertig procent houtvezel. 'Dat is veruit de goedkoopste vervanger van veen. En hij werkt goed: een mooie waterverdeling in de kluit en een bovenkant die net wat makkelijker afdroogt.'

Strikte kwaliteitsborging, maar geen RHP

Opvallend is dat Pindstrup geen RHP-certificering gebruikt. 'Niets van ons is RHP-gecertificeerd. We hebben vanaf het begin in Nederland zonder de RHP-certificering gewerkt omdat we veel eigen kennis en een sterk track-record hebben.' Van der Schaaf vindt overigens dat de RHP ook veel goede dingen doet zoals gezamenlijk onderzoek.

In plaats daarvan werkt Pindstrup met strikte interne analyses: pH, EC, wateropname en drainage van elk mengsel worden in het eigen lab gecontroleerd. 'Van elke order wordt een monster geanalyseerd. Zo weten we precies hoe het mengsel de fabriek verlaat.'

Vreemde eend in de bijt, maar wel een stevige speler

Omdat Pindstrup geen lid is van RHP en ook niet van de branchevereniging VPN, staat het bedrijf wat los van de Nederlandse potgrondwereld. 'Andere potgrondbedrijven weten eigenlijk niet zo goed hoe wij het doen. We opereren vrij op onszelf.'

Ondertussen is Pindstrup wereldwijd een stevige speler met sterke marges buiten Europa. 'Binnen Europa en zeker in Nederland is de concurrentie heviger en staan de marges meer onder druk.' Om de wereldwijde positie te versterken heeft het bedrijf afgelopen zomer een overname gedaan in de Baltische Staten en hebben ze zich versterkt met Compaqpeat. Momenteel oriënteert het bedrijf zich op meerdere overnames.

Advies aan kwekers: 'Niet springen, maar stappen'

Wat moet een boomkweker doen die veen wil reduceren, maar de teeltkwaliteit niet wil riskeren?

Van der Schaaf is duidelijk: niet in één keer naar veenvrij. 'Twee jaar geleden hebben veel kwekers dat geprobeerd. Technisch ging het best goed, maar de kostprijs is zoveel hoger dat de consument het in de meeste gevallen niet wil betalen. Dan snijdt je in je eigen vingers.'

Zijn strategie is herkenbaar en praktisch: 'Jaar voor jaar vijf tot tien procent veen reduceren. Kleine stappen, goed begeleid. Zo houd je je teelt onder controle én maak je echte meters in verduurzaming.'

Pindstrup versterkt positie met overname Compaqpeat

In oktober nam Pindstrup het Letse Compaqpeat over, een producent met moderne fabrieken in Rucava en Balvi. Beide locaties worden geïntegreerd in Pindstrup Latvia, waarmee de totale productiecapaciteit in de Baltische Staten substantieel groeit.

CEO René Gjerding ziet de overname als een noodzakelijke stap in een markt die wereldwijd steeds meer druk op grondstoffen legt. 'Deze uitbreiding geeft ons extra capaciteit én meer flexibiliteit om klanten ook op lange termijn betrouwbaar te blijven beleveren,' aldus Gjerding.

Compaqpeat was al actief in exportmarkten als Duitsland, Italië en de VS. Door de samenvoeging van verkooporganisaties ontstaat een bredere marktbenadering én meer slagkracht in de internationale distributie. De overname past in de bredere strategie van Pindstrup om dichter op de productie te zitten in regio's waar sterke groei wordt verwacht, zoals Noord- en Zuid-Amerika.

Met drie fabrieken in Letland beschikt Pindstrup nu over meer eigen veenvelden, extra houtvezelcapaciteit en een robuustere buffer tegen periodes van slechte weersomstandigheden. Een belangrijke factor na de extreem natte zomer van 2025.

De overname onderstreept de koers die Feico van der Schaaf in het artikel al schetst: schaalvergroting, strategische spreiding en het veiligstellen van betrouwbare volumes voor de middellange en langere termijn.

'Misschien concluderen we over een paar jaar dat turf zo slecht nog niet is'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!