

Hovenier Kees Bakker heeft het gazon van zijn klant verbeterd na een bodemanalyse door DCM.



‘Goede plant in slechte bodem gaat meestal niet goed, slechte plant in goede bodem wel’

Hovenier Kees Bakker is blij met ondersteuning door DCM

Kees Bakker Tuinen in Rijssen maakt al jarenlang gebruik van de bodemanalyses van DCM Nederland. Eigenaar Kees Bakker en DCM-adviseur Marcel Petri nemen vakblad De Hovenier mee naar een gazon in Rijssen, dat zienderogen is verbeterd na een forse ingreep. Die ingreep kwam tot stand na een DCM-advies op basis van een bodemanalyse. ‘Met een bodemanalyse kun je je keuzes onderbouwen en je expertise onderstrepen’, aldus Bakker.

Auteur: Karlijn Raats

Kees Bakker is werkzaam in het midden- en hoge segment, in en rond Rijssen. Hij gebruikt al meer dan tien jaar producten van DCM. Hij ontwerpt, legt aan, renoveert en onderhoudt. Zijn stijl: strakke lijnen, afgewisseld met wuivende siergrassen en een diversiteit aan materialen met verschillende texturen. ‘Ik wil altijd iets maken wat nog niet bestaat’, zegt Bakker.

Professional onderscheidt zich met kennis
Bakker vertelt dat hij zich graag onderscheidt met zijn expertise. ‘De bodemanalyse en het bodembewerkings- en -bemestingsplan maken daar een belangrijk deel van uit. Het is een kleine moeite om op een aantal plaatsen een bodemmonster te nemen. Die monsters voeg

ik samen in een bakje van DCM, de zogeheten testkit, die ik opstuur naar Fertilab in Dronten. Vervolgens krijgen ik en DCM de uitslag per e-mail binnen, waarna DCM contact met ons opneemt en zorgt voor een gratis bemestingsadvies.’

Een leven lang leren

Bakker gelooft dat je als hovenier überhaupt nooit bent uitgeleerd. ‘Rond 1997 was er bij ons op de hoveniersopleiding een leraar die altijd op het bord schreef: “geen kalk op het gazon”. Tegenwoordig weten we beter door voortschrijdend inzicht. Daar moet je voor openstaan en je moet je als hovenier realiseren dat je niet alle wijsheid in pacht hebt. Daarom heb ik er geen enkel probleem mee om DCM om advies te vragen en dat ter harte te nemen. Ik laat het DCM-rapport ook altijd aan de eindklant zien. Die cijfers interesseren hen meestal weinig, maar je toont er in één oogopslag je professionaliteit mee aan: je hebt de situatie goed laten onderzoeken.’

Bodemanalyse vast onderdeel van offerte

Als Bakker offertes maakt, zet hij het bodemonderzoek en de organische meststoffen er standaard bij. ‘Wat is nu 75 euro inclusief btw voor een onderzoek en een paar tientjes voor een zak organische meststof op een tuin van tienduizenden euro’s? Mijn klanten kijken meestal niet naar wat iets kost, maar ze willen wel snel resultaat. Als hovenier wil je uiteraard kwaliteit leveren en dat kost tijd, dus je zult je keuzes moeten onderbouwen. De bodemanalyse en het DCM-advies helpen daarbij. De bodemanalyse laat de exacte situatie in de bodem zien; het advies geeft aan wat er nodig is om de bodem op orde te krijgen. Voorheen nam ik zelf een bodemmonster om te laten analyseren, maar ik wist soms niet goed hoe ik

bepaalde waardes moest interpreteren en wat ik ermee moest doen. De grote waarde van DCM is dat zij mij ondersteunen met hun kennis. Hun producten vormen voor mij bovendien een logisch onderdeel van hun probleemoplossend vermogen.’

Het gazon

Bij een tuin die Bakker in 2017 aanlegde op een perceel van circa 1000 m² in Rijssen, werd in oktober 2022 een bodemanalyse uitgevoerd. De tuin was prima bemest met organische meststoffen van DCM, maar het ging ditmaal om de verbetering van de bodemstructuur van het gazon. Dat gazon, in totaal 350 m² groot, is opgedeeld door een haag. Het gedeelte aan de achterzijde van de tuin, dat tegen bosschages aan ligt, was in orde, maar het voorste gedeelte was erg zompig; de mat was niet goed gesloten waardoor zich ongewenste grassoorten konden vestigen.

‘Met een bodemanalyserapport toon je in één oogopslag je professionaliteit aan’



Kees Bakker



Marcel Petri

‘Als je dat niet weet omdat je geen bodem-analyse hebt gedaan, komt er teveel voeding in de grond bij de bemestingsronde’

Verbeteren bodemstructuur

Petri neemt de resultaten van de laatste bodemanalyse erbij die Bakker aan zijn klant heeft gestuurd. De waarde die er direct uit springt, is de 7,3 voor het gehalte organische stof. Normaliter is dit 3,5 tot 4. Hierdoor was de bodemstructuur verre van optimaal: hij was zompig en verdicht. Bakker geeft toe dat hij en zijn team voorheen vaak automatisch onnodig meer strooiden dan er op de verpakking van de DCM-producten staat. De verstoring van de bodemstructuur stond daar in dit geval los van. ‘Naast een hoge voedingswaarde zat er zout en ijzer in de bodem. Marcel Petri zag direct dat de eindklant waarschijnlijk sproeide met grondwater met een zoutfilter, omdat het zout-

gehalte hoog was – een goed voorbeeld van de expertise van DCM.

Petri knikt en voegt eraan toe: ‘Het was allereerst van belang dat de grond geverticuteerd werd, om ongewenste grassoorten en onkruid te verwijderen.’ Bakker lacht: ‘Het verwijderen van het vilt leverde nogal wat afval op, meer dan de 1,5 kuub zand die ik had ingeschat om te worden ingewerkt. Daar stond ik wel van te kijken.’ Vervolgens was het zaak om te beluchten. Hierna strooide Bakker het gazon af met grof zand en harkte dit in om de luchtkanalen op te vullen. Petri: ‘Dit kan ook met Lava Oxygen, dat niet alleen belucht en draineert, maar ook nog beter water en voeding kan bufferen. Ook geeft Lava Oxygen extra stevigheid aan het gazon. De luchtkanalen zorgen ervoor dat de wortels dieper de grond in kunnen.’

Doorzaaien

Bakker zaaide in het najaar door met het DCM-graszaad Activo en bemestte in het vroege voorjaar bemest DCM Vital-Green. Deze zomer wordt er bemest met DCM Robot-Mix. Dit bevat een niet te hoog gehalte stikstof, zodat het gras niet te hard groeit, en wat meer kalium, om het gras te versterken. Ook zitten er extra bacteriën in, die het vervilten van het gazon tegengaan door het afgemaaide gras snel om te zetten in voeding.

Eerst opmaken

Volgens de uitslag van de bodemanalyse is het toverwoord voor nu: rust. ‘Er zit al veel voeding in de grond, zoals stikstof, fosfaat, kalium, calcium en magnesium, en de pH van 6,3 is ook prima’, vertelt Petri. ‘Het is zaak dat de bodem eerst zijn huidige voorraad opeet. In de loop van het jaar nemen we nogmaals een bodemanalyse om te zien hoe het ervoor staat;

daar kan het bemestingsprogramma weer aan worden aangepast.’ Als je dat niet weet omdat je geen bodemanalyse hebt gedaan, doe je als hovenier netjes je bemestingsronde en komt er teveel voeding in de grond’, aldus Bakker.

Op locatie

Bakker neemt uw redacteur mee naar het gazon. Deze zomer wordt het eindresultaat van de werkzaamheden duidelijk, maar het gazon ligt er nu al mooi bij. Hier en daar zijn nog open plekken waarin je kunt zien dat er is doorgezaaid, maar na één korte periode met hogere temperaturen zal de grasmat mooi dicht zitten. Het gazon is mooi groen van kleur en als je eroverheen loopt, merk je dat het een stuk steviger is geworden.

In februari stak Petri nog een schep in de grond om de wortelontwikkeling van het gras te volgen: ‘De wortels waren zichtbaar aan het uitlopen, op zoek naar de luchtkanalen die Bakker in de bodem heeft aangebracht. Dat is een teken dat we een goede basis in de bodem hebben gelegd. En met een goede basis begint alles. Een goede plant in een slechte bodem, dat gaat meestal niet goed, maar een slechte plant in een goede bodem vaak wel. Daarom willen wij steun bieden met kennis van de bodem, al is kennis van de plant net zo belangrijk.’

Kwaliteit verkoopt zichzelf

Bakker wijst vanaf het terras naar het gazon: ‘Dit is wat mijn klant ziet als hij rustig in zijn tuin zit met een drankje: een egaal, superstrak, mooi gekleurd gazon, waarover hij zich geen zorgen hoeft te maken. Hij is enorm blij met het eindresultaat, ondanks de forse ingreep. Klanten in dit segment willen resultaat zien en de problemen verholpen hebben.’

De hovenier zegt afsluitend: ‘Ik ben blij dat ik door mijn expertise de klant altijd kan helpen en dat DCM mij daarbij ondersteunt met advies en producten. Door onze samenwerking is iedereen tevreden. Die samenwerking gaat eigenlijk vanzelf; het blijkt telkens weer dat kwaliteit zichzelf verkoopt.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!