

# ‘Sector moet verder kijken dan traditionele leveranciers’

Als leverancier van een zogeheten biostimulant, moet je je in de markt vechten tussen de traditionele middelenleveranciers, merkt oprichter François Bernard van het bedrijf First-Tree. Hij is overtuigd van de goede eigenschappen van zijn middel, toont dat zoveel mogelijk aan, maar stuit toch op weerstand en achterdocht.

Tekst: Hans van der Lee | Fotografie: René Faas

## François Bernard

OPRICHTER FIRST-TREE

Met agronomie en wiskunde plus een boerenafkomst als achtergrond, stapte de Fransman François Bernard (63) in 1982 als zelfstandige in de olie- en gasindustrie. Hij specialiseerde zich in diepzeetechnologie en begon daar in 1998 het bedrijf Lumax Holding in. Een overstap volgde in 2006, toen hij zich toelegde op het verbeteren en verspreiden van de techniek om van gas vloeistof te maken, met de bedoeling de ecologische voetafdruk van de chemische industrie te verkleinen. Met een bijproduct van zijn bedrijf Bubble Talk zocht hij de agrarische sector weer op. Hij stuitte op een middel dat de groei en weerstand van planten aanwakkert. De zogeheten groeiregulator heet ‘Good for Greens’ en wordt via Bernards bedrijf First-Tree op de markt gebracht.

### U komt hier even uw middeltje pluggen bij de telers?

“Helemaal niet, telers moeten zelf weten of ze Good for Greens willen gebruiken. Ik kan alleen maar feitelijk aantonen dat ons product werkt en dat het geschikt is voor een breed scala aan gewassen. Waarom zou je dan als bollenteler hier niet je voordeel mee willen doen? Wat mij namelijk opvalt, is de enorme drempel die we met First-Tree over moeten om dit middel op de markt te krijgen, om telers te overtuigen verder te kijken dan de traditionele middelenleveranciers.”

### Telers vertrouwen teveel op hun vaste leverancier?

“Zo zie ik dat wel. De telers vertrouwen volledig op hun teeltadviseurs, die weer verbonden zijn aan een grote producent van gewasbeschermingsmiddelen. Het woord van de adviseur gaat er in als Gods woord in een ouderling. Telers stellen daar geen kritische vragen bij, dagen hen niet uit en kijken niet wat er in de sectoren om hen heen gebeurt. Ik heb inmiddels heel wat telers gesproken en of het nu lelie-, tulpen- of dahliatelers zijn, de meesten staan niet echt open voor verandering. Juist daarom zijn kwekers die wel met ons in zee gaan zo belangrijk voor ons en gewaardeerd door ons!”

### Teler en adviseur hebben vaak al een lange relatie. U vindt het gewoon lastig om daar tussen te komen?

“Het is voor ons inderdaad lastig om een ingang te vinden. Telers vragen ons of ons product net zo goed is als de

chemische middelen die ze al gebruiken, of er extra opbrengst te verwachten is en of er al langer dan een jaar ervaring is. Dat kunnen we allemaal bevestigen en staven met onderzoeksgegevens van onafhankelijke instituten als Delphy en Randwijk (fruitonderzoek, red.) en de IFV in Frankrijk (waar het middel in wijnranken wordt gebruikt, red.). De meeropbrengst levert de teler extra inkomsten op en het middel is bovendien 100 procent natuurlijk. Zoiets probeer je toch? Dit en het feit dat heel de sector moet gaan minderen met chemische middelen gaat uiteindelijk in ons voordeel werken. Daar ben ik van overtuigd.”

### U hebt slechte ervaringen met de grote middelenproducenten?

“Nee hoor, alleen horen wij dat sommige adviseurs van deze producenten vraagtekens zetten bij de werking van ons product en bovendien aangeven dat ons product te duur is, wat zeker niet het geval is. Natuurlijk zitten die producenten niet te wachten op bedrijven zoals First-Tree, maar naar mijn mening gaat het niet om de producenten. Het gaat het juist om de telers. Het zou fantastisch zijn als wij met producenten konden samenwerken. Dan moet het wel op gelijke voet zijn, zodat wij er allemaal beter van kunnen worden. In een eventueel samenwerkingsverband moet ik de garantie hebben dat ons geweldige product niet op de plank blijft liggen of dat we door contractclausules niet beperkt worden in onze bewegingsvrijheid.”

IN GESPREK



## *'Kwekers stellen te weinig kritische vragen, dagen adviseurs niet uit'*

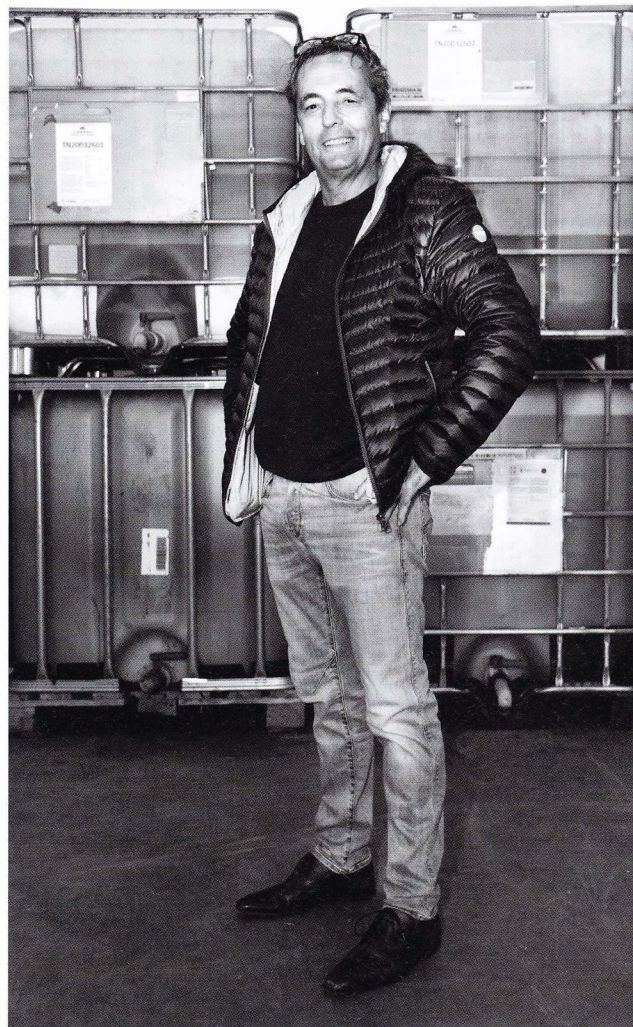
### **U bent niet bezig voor het geld, zegt u. Maar u geeft toch ook niets weg?**

"Nee, wie Good for Greens wil proberen moet betalen. Zo werkt het nu eenmaal, maar blijkbaar niet in de bloembollensector. We zien zeker de interesse bij de telers, maar ze zeggen er wel meteen bij dat ze het alleen willen proberen als het gratis is. Dat kan niet. Ze begrijpen niet dat een klein bedrijf als First-Tree zich dat helemaal niet kan veroorloven. First-Tree heeft investeerders en het is onze belangrijkste verantwoordelijkheid om hun investering veilig te stellen. Zo simpel is het. Ook als proefbedrijven vragen of we Good for Greens mee willen laten doen in hun proeven, moet er voor betaald worden. Waarom zouden we kosten maken voor iets dat wij al weten en voor iets dat al bewezen is? Al die gegevens hebben we en iedereen mag ze inzien. Het zou oneerlijk en onrealistisch zijn om ons product gratis weg te geven. We weten waar we mee bezig zijn, mijn team en ik werken inmiddels al negen jaar aan dit product."

### **U bent gedreven door de belangen van de investeerders, maar ook door de missie chemie te vervangen door natuurlijke middelen?**

"We staan op een strijdtonel tussen twee volstrekt verschillende benaderingen van landbouw. Aan de ene kant de agro-ecologische aanpak. Die gaat uit van het gebruik van toegankelijke, gangbare grondstoffen, het koesteren van biodiversiteit en leven in harmonie met de natuur. Aan de andere kant staat de mechanistische wereld van een industrieel systeem dat uitgaat van monoculturen, onttrekking in één richting en het gebruik van pesticiden, herbiciden en genetisch gemanipuleerde organismen. Daar bevechten chemische kartels elkaar om onze landbouw en voedselsystemen te gijzelen en ondertussen vernietigen ze onze ecosystemen. We kunnen deze orgie niet langer laten doorgaan. Tegelijkertijd moeten we aanvaarden dat niet alles in de chemische wereld kommer en kwel is. We moeten onder ogen zien dat we meer dan één uitdaging hebben als het om ziekten gaat waar we nog geen natuurlijke remedie tegen hebben. Als we dit vaststellen, moeten we de effecten die ze op onze samenleving hebben zoveel mogelijk willen voorkomen of beperken. We weten allemaal dat octrooien de favoriete wapens van de chemiebedrijven zijn, waarmee ze de fundamenten van onze systemen overnemen. Ze bootsen Moeder Natuur op kunstmatige wijze na. Vervolgens bieden ze hun nieuwe, weliswaar werkzame producten, op goedkope en grote schaal commercieel aan en daarbij vervuilen ze onze planeet steeds verder.

In grote lijnen is de mogelijkheid iets te octrooieren fundamenteel amoreel. Nog storender is het feit deze bedrijven willens en wetens gevaarlijk spel spleen. Cynisch genoeg kunnen ze dat 20 jaar doen na het verkrijgen van een octrooi. En ik kan het weten, want ik heb mijn eigen octrooien



gehad. De hemel zij geprezen dat ik er nooit geld mee heb verdiend, al moet gezegd dat de olie-industrie dat nu wel doet sinds ze publiek toegankelijk zijn. Het is gratis."

### **Welke zekerheden biedt First-Tree? U claimt dat uw product behalve de tien tot twintig procent meeropbrengst ook gewasbescherming biedt?**

"Dat beweer ik, ik claim niets. Daarom wordt het ook niet vermeld op de verpakking van ons product. Als we dat wel zouden doen, moeten we een ingewikkelde- en kostbare procedure doorlopen om het middel als gewasbeschermingsmiddel te laten registreren en dat is helemaal niet de bedoeling met deze biostimulant. Het middel is 100 procent organisch en gemaakt van actieve bestanddelen, direct uit de natuur die onze sector alleen maar ten goede komen. In een tijd waar duurzaamheid in de agrarische sector steeds belangrijker wordt, denken wij met ons product een voorsprong te hebben. Niet alleen bloembollentelers maar zeker ook telers in andere sectoren als zacht- en steenfruit en wijngaarden kunnen daar hun voordeel mee doen. Telers moeten verder kijken om er voor te zorgen dat ze straks niet zonder oplossingen zitten. De traditionele gewasbeschermingsmiddelen zijn eindig, dus de vraag of Good for Greens net zo goed is als de chemische middelen wordt steeds minder relevant. Biomiddelen zijn de toekomst. Dit betekent echter niet dat wij de chemische industrie moeten uitsluiten. We moeten alleen een manier vinden om intelligent samen te werken. Daar ben ik van overtuigd."