

Rhizo's revolutie komt naar Nederland

Prograss start exclusieve samenwerking met Rhizo Solutions

Vanaf voorjaar 2020 krijgt de Nederlandse markt voor wetting agents en waterverdelers er een speler bij. Prograss start dan namelijk met de levering van nieuwe producten uit de Verenigde Staten, afkomstig van het bedrijf Rhizo Solutions. Dr. Stan Kostka, directeur van Rhizo, kwam in november naar Nederland om het productportfolio te promoten. Vakblad Greenkeeper sprak met Kostka en Mark Timmerman (Prograss) op de Rosendaelsche Golfclub over hun plannen voor het nieuwe jaar.

Auteur: Nino Stuijvenberg

Iedere greenkeeper is wel bekend met Revolution: het watermanagementproduct dat al in de jaren negentig geïntroduceerd werd door Aquatrols. Wie de patenten erop naleest, komt erachter dat dr. Stan Kostka een van de grondleggers is van dit product. Kostka trad in 1992 in dienst bij Aquatrols en was er zo'n vijftientig jaar actief als leidinggevende op de technologie-afdeling. In die periode ontwikkelde Kostka tal van nieuwe producten. Typ zijn naam eens in bij een register en er komen ruim twintig patenten boven. Revolution is ongetwijfeld het bekendste, maar Kostka stond ook aan de wieg van producten als Primer, Dispatch en Aqueduct. Het mag duidelijk zijn dat hij een belangrijke bijdrage geleverd heeft aan het huidige productportfolio van Aquatrols.

Toch is Kostka tegenwoordig niet meer in dienst bij Aquatrols; ruim twee jaar geleden nam hij er afscheid. Aquatrols is sinds de oprichting in 1955 altijd een familiebedrijf geweest. Daar kwam een aantal jaar geleden verandering in toen het bedrijf overgenomen werd door investeerders. Kostka was een van de werknemers die zich niet konden vinden in de nieuwe koers, en dus vertrok hij in 2017.

Een aantal collega's volgde zijn voorbeeld. Samen besloten zij hun krachten te bundelen en werkten ze achter de schermen aan een eigen bedrijf. Het resultaat was Rhizo Solutions, opgericht in mei 2018. Sindsdien heeft Rhizo Solutions hard gewerkt aan een eigen productlijn met watermanagementproducten. Kortom, Kostka en zijn collega's hebben hun eigen ideeën en ervaring meegenomen, verbeterd en doorontwikkeld, en gaan er nu zelf mee de markt op.

Uniek molecuul

Stan Kostka is één van de vijf kopstukken bij Rhizo Solutions, maar ook zijn partners brengen veel ervaring mee: Nick Gadd en Tom Malehorn zijn ook afkomstig van Aquatrols en waren daar respectievelijk commercieel directeur en marketingmanager. De wetenschappelijke kennis binnen het bedrijf wordt gewaarborgd door dr. Cale Bigelow (professor aan Purdue University) en dr. Mike Fidanza (professor aan Penn State University). Samen hebben zij door middel van onderzoek vastgesteld welke moleculen waterverdelers nog sterker kunnen maken. 'De afgelopen twee à drie jaar hebben wij uitgebreid onderzoek gedaan naar producten voor de

**Meer informatie**

Wil je meer informatie over waterverdeling, ziektes en de inzet van wetting agents? Dr. Stan Kostka gaf eerder dit jaar een webinar over dit onderwerp voor Turfnet.com. Bekijk het webinar via deze link: <https://bit.ly/2rn5AUF>.

rhizosfeer', zegt Kostka. 'Na lang testen vonden we de *sweet spot* door gebruik te maken van een uniek molecuul. Welk molecuul dat precies is, houden we natuurlijk geheim.' Wel vertelt hij dat alle producten op dit molecuul gebaseerd zijn.

Kostka laat ons wat resultaten zien van onderzoeken naar de nieuwe producten. Het assortiment van Rhizo omvat producten voor watergebruik, bodem, plant en omgeving. Drie producten uit het aanbod komen naar Nederland: AquaPremium, AquaFlow en DewFree. AquaPremium is een oppervlakte-actieve stof (*surfactant*) voor de bodem die verschillende functies heeft. Dit product is ontwikkeld voor maandelijkse toepassing op greens en tees. AquaPremium verlaagt stress in de grasmatt, verbetert de kwaliteit van het gras en maakt de mat weerbaarder – allemaal wetenschappelijk onderbouwd. Een groot voordeel van dit product is de benodigde hoeveelheid. Waar Revolution 190 ml per 100 vierkante meter voorschrijft, is dat bij AquaPremium 125 ml op dezelfde oppervlakte. Daarnaast is de

waterinfiltratie significant beter en behoudt de mat veel langer de gewenste kwaliteit. Door de snelle infiltratie is het product ook geschikt om droogteschade te herstellen.

Ontmoeting in Engeland

In veldproeven bewijzen de producten van Rhizo dus hun meerwaarde. De volgende stap is een commercieel netwerk op poten zetten. Rhizo heeft plannen om – naast de Verenigde Staten – te gaan leveren in het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Duitsland en ook Nederland. Een partner in Nederland had Kostka snel gevonden: de keuze viel op Prograss. 'Ik ken Mark al jaren, nog van de tijd dat ik voor Aquatrols werkte en dat Aquatrols samenwerkte met Prograss', zegt Kostka. 'Begin 2019 kwamen we elkaar weer tegen op de BTME in Harrogate, en toen is het balletje gaan rollen.' Prograss is dan ook benoemd tot exclusief distributeur van de producten van Rhizo in Nederland.

Mark Timmerman van Prograss ziet de samenwerking met Rhizo als een mooie, nieuwe stap. Hij vertelt: 'Lang geleden introduceerden wij met Prograss de wetting agent in Nederland. Met deze productlijn gaan we weer voor iets compleet nieuws. Wij zien er tal van voordelen in. De producten halen wij zelf in bulk naar Nederland en wij vermarkten deze. Rhizo doet dat niet zelf, om de prijs waar mogelijk te drukken. Daardoor kunnen we ze voor een lagere prijs aanbieden dan de concurrentie. Daarnaast

zien we dat je van deze producten een kleinere hoeveelheid kunt toedienen. Dus kunnen wij een product aanbieden met een kwaliteit die gelijkwaardig is aan of zelfs beter is dan die van concurrerende producten, tegen een lagere prijs.' De producten gaan de markt op onder het reeds bekende PTS-label (Professional Turf Solutions). 'Maar dat label krijgt wel een nieuwe look; zie het als een upgrade.'

Marketingtermen

Timmerman heeft zelf ook onderzoek gedaan naar de werking van AquaPremium op zijn thuisbaan, de Lochemse Golfclub. Hij laat foto's zien van hoofdgreenkeeper Geert Olthuis van een onbehandelde en een behandelde green met dollarspot. 'Zeker met het komende verbod op chemische middelen zijn deze producten heel belangrijk. Je creëert er een gezonde grasmatt mee die de grasplant weerbaarder maakt tegen ziektes en plagen.' Kostka valt hem bij: 'Wij beweren natuurlijk niet dat je geen ziektes in de grasmatt zult krijgen na het gebruiken van dit product. Maar de mate en snelheid waarmee die zich ontwikkelen, kun je er wel sterk mee terugdringen.' Kostka is vaker zo genuanceerd tijdens ons gesprek. Het is direct duidelijk dat je met een wetenschapper praat die zijn woorden zorgvuldig afweegt. Als we het even later over penetranten hebben, grijpt hij weer in. 'Voor de wetenschap bestaat een penetrant niet eens; dat is puur een marketingterm! We moeten spreken over infiltranten.'

Nederland: één grote droogteplek

Voor Kostka is het overigens niet zijn eerste bezoek aan Nederland. Vanwege de vele onderzoeken die hij er in het verleden deed met de Universiteit Wageningen, ziet hij ons land als een soort tweede thuis. Kostka is zeer te spreken over het niveau van de greenkee-

'Na lang testen vonden we de *sweet spot* met een uniek molecuul'



Onbehandelde (links) en behandelde (rechts) green op de Lochemse.



'Ik overdrijf niet als ik zeg dat Nederland één grote droogteplek is'

pers op Nederlandse golfbanen. Hij heeft daar een eigen theorie voor. 'De meeste golfbanen in Nederland liggen op zandgrond, waar de bodem heel waterafstotend is. Ik overdrijf niet als ik zeg dat Nederland in feite gewoon één grote droogteplek is! Je ziet hier bij de Rosendaelsche ook karakteristieke bomen als de eik en beuk. In zulke omstandigheden is het echt een uitdaging om de golfbaan goed te onderhouden. De Nederlandse greenkeepers zijn daarin echt voorlopers, vind ik.'

Die situatie voor zandgrond geldt natuurlijk ook voor voetbalvelden. Timmerman ziet daar dan ook een belangrijke markt weggelegd voor deze producten. De wetting agent is volgens hem bekend in de golfwereld, maar wordt nauwelijks gebruikt op sportvelden. 'We hebben nu twee zeer droge zomers achter de rug. Ik heb voetbalvelden gezien waar werd beregend en het water gewoon tussen het gras op de grond bleef liggen. De fieldmanagers realiseerden zich niet dat dit droogteplekken waren. Velen van hen hebben dus pas recent kennisgemaakt

met de problemen die greenkeepers al langer hebben. Voetbalclubs hebben vaak ook geen spuit. Met bemesting hebben zij wel veel ervaring, dus het zou slim zijn om die bewerking te combineren. Met onze producten bieden we die optie.'

Drukke week

Voor Kostka is ons interview op de Rosendaelsche nog maar het begin van zijn drukke week op Nederlandse bodem. Samen met Prograss bezoekt hij diverse aannemers om een presentatie te geven over de producten van Rhizo. Ook organiseert Prograss voor relaties een bijeenkomst op Golfclub Amelisweerd, waar Kostka spreekt over zijn innovaties. Zo hopen beide partijen bekendheid in de markt te genereren. Begin 2020 kunnen de producten worden geleverd. Nu zijn er op de markt voor wetting agents natuurlijk al tal van producten verkrijgbaar. Kostka deed hier zelf onderzoek naar in de Verenigde Staten en constateerde dat er bijna tweehonderd (!) dergelijke producten op de markt zijn. De Nederlandse markt is

natuurlijk veel kleiner met minder aanbod, maar het zal een uitdaging worden voor Prograss om met deze producten marktaandeel te winnen. Timmerman maakt zich daar geen zorgen over: 'Ik ben ervan overtuigd dat greenkeepers de voordelen zien van deze producten voor hun eigen situatie.'



Be social

Scan of ga naar:

www.greenkeeper.nl/article/31656/rhizos-revolutie-komt-naar-nederland