



© Boumediene Belbachir

## **Koen Quaghebeur en Els Paesmans (Globachem): “Wij maken medicijnen voor planten”**

**Sint-Truiden -**

**De groeiende wereldbevolking op een veilige manier aan voldoende voedsel helpen. Dat is de zeer ambitieuze missie van Koen Quaghebeur en Els Paesmans uit Sint-Truiden.**

**Bart Bijmens/Guido Cloostermans**

Zaterdag 19 maart 2022 om 03:00

Als graan neerslaat door een storm maak je de halmen korter. Als appels verbranden door te felle zon ontwikkel je er een zonnecrème voor. Het zijn maar een paar voorbeelden van wat de 200 producten doen die in Brustem vertrekken uit het enorme

magazijn van Globachem. Eigenaars Els Paesmans en Koen Quaghebeur richtten de firma letterlijk in hun living op, in het jaar 2000. Vandaag leveren ze in vijftig landen middelen voor gewasbescherming.

Koen (uit West-Vlaanderen) en Els (uit Wijer) leerden elkaar kennen in Leuven, waar ze beiden voor landbouwingenieur studeerden. "Een boerendochter en een boerenzoon", lacht Quaghebeur. "Als je onze ouderlijke bedrijven zou samen nemen, kweekten we ongeveer alles. Bij ons waren het akkerbouw, melkvee en industriële groenten. Bij Els fruit en varkens." Paesmans werkte eerst nog bij het opzoekingsstation van Gorssem (*het latere PC Fruit, nvdr.*) en werd later bij de Boerenbond consulent voor de fruitboeren. Quaghebeur ging aan de slag bij Aveve en verkaste later naar Hermoo, de Truiense leverancier van gewasbeschermingsmiddelen, op een boogschuit van hun huis in Wilderen. Daar werd het zaadje geplant voor een eigen bedrijf.

***"De eerste tien jaar hebben we gewoon van thuis uit gewerkt. Onze living was de vergaderzaal en ontvangstruimte. De keuken was de refter"***

Els Paesmans

**Wanneer is besef gekomen dat een eigen bedrijf iets voor jullie was?**

"Onze sector wordt gedomineerd door multinationals, genre BASF en Bayer. Zij beheersen tachtig procent van de markt. Wij zagen gaten in de markt die door de grote spelers niet werden afgedekt. In het begin konden we goed leven van de kruimels die zij van tafel laten vallen. De eerste tien jaar hebben we gewoon van thuis uit gewerkt. Onze living was de vergaderzaal en ontvangstruimte. De keuken was de refter. Onze etiketten lagen in de garage en de kelder. We stockeerden in het fruitbedrijf van mijn broer Karel en we huurden een magazijn in de haven van Antwerpen. In 2003 hebben we onze eerste medewerker aangeworven en toen we naar Brustem verhuisden in 2012 waren we met zeven personeelsleden. Door die ervaringen wisten we wel wat we nodig hadden, en hebben we direct groot en juist gebouwd op het industrieterrein."

**De naam Globachem zegt wel iets over de wereldwijde ambities die er toen al waren?**

"Dat was ook zo. Het eerste product dat we verkochten was een suikerbiet-herbicide voor de Turkse landbouw. We hadden uit de sector een tip gekregen dat daar nood aan was."

## **Wat was het eerste product dat jullie zelf hebben ontwikkeld?**

“We zijn snel met plantengroeieregulatoren gekomen voor de fruitteelt. We zien fruit ook vaak als modelplant, waar we de eerste testen op doen. Dan kijken of we dat kunnen kopiëren naar de grote teelten. Een voorbeeld is de zogenaamde ‘pil’ voor de peren. Als de bloesem bevroren is, zorgt dat planteigen product ervoor dat de vrucht toch nog groeit zonder pitten. Vergelijk die regulatoren met de hormonen bij mensen: ze zetten bepaalde processen in gang. Klassiek bestrijden gewasbeschermingsmiddelen onkruid en schimmels, maar plantengroeieregulatoren bestrijden niets, ze beschermen de planten door ze beter aan te passen aan hun omgeving. Als we bijvoorbeeld een halmverkorter ontwikkelen, dan zal het graan minder snel neervallen wanneer het fel waait. Zo stijgt de opbrengst per hectare. Voor de druiven hebben we een product dat voor lossere trossen zorgt, zodat de druiven beter opdrogen na de regen en je minder verrotting hebt.”



© Boumediene Belbachir

## **Welke producten worden vandaag nog het meest gebruikt in de fruitsector?**

“Dan zit je toch vooral met de klassieke producten tegen schurft en andere veelvoorkomende ziekten. We hebben ook een product tegen appelmades op basis van feromoonverwarring. De mannetjes van de vlinders vinden de vrouwtjes omdat die een bepaald sekshormoon uitscheiden. Wij leveren een concentraat van die

feromoonstof. Door die via 800 dispensers per hectare te verspreiden over de plantage vinden de verwarde mannetjes hun vrouwtje niet en komt er dus geen paring.”

## **Het bespuiten en behandelen van fruit en groenten heeft wel nog altijd een slecht imago. Onterecht?**

“Die tijd is echt wel door. We begrijpen die bezorgdheid, want we komen van producten die niet oké waren, maar dat is voortschrijdend inzicht. Zelfs een omstreden product als DDT heeft ook zijn fase gehad. Het heeft bijvoorbeeld miljoenen mensen gered van de malariamug. Terugkijkend met de kennis die we nu hebben, kunnen we natuurlijk besluiten dat de vorige generaties fouten gemaakt hebben, maar met de kennis die ze toen hadden, hebben ze uiteindelijk ook fantastische dingen en hongersnood vermeden. Gewasbeschermingsmiddelen zijn, samen met geneesmiddelen, de meest geteste producten. De actieve stoffen worden op Europees vlak goedgekeurd en dan moet je per land nog een registratie krijgen. Dat vraagt enorm veel studies om te bewijzen dat ze veilig zijn: testen op toxiciteit, veldproeven, blootstellingsproeven, uitspoelingsproeven, de afbraak in de bodem of het water...”

***“Tegen 2050 gaan we helft meer calorieën nodig hebben dan in 2010. Als je dat omrekent naar de productieopbrengst van vandaag, dan zou je een extra oppervlakte aan landbouwgronden van 1.000 keer België nodig hebben om de wereldbevolking te voeden.”***

Els Paesmans

## **In welke landen worden jullie producten gebruikt?**

“We zijn actief in vijftig landen, van Noord-Afrika tot de Filipijnen, maar halen nu nog 80 procent van onze omzet in Europa. We hebben recent onze strategie bekeken en hadden voor drie nieuwe groeigebieden gekozen: Brazilië, Rusland en Oekraïne, omdat daar het meeste groeipotentieel lag. Oekraïne en Rusland hebben gigantische arealen met opbrengsten die nog ver zitten van wat we hier halen per hectare. Uiteindelijk

moeten we mensen voeden, en daar heb je zo veel mogelijk kilo's voedsel voor nodig. Het aantal hectares kun je niet onbeperkt uitbreiden, dus je moet zo veel mogelijk kilogram per hectare zien te produceren. Door de oorlogssituatie zullen we nu vooral inzetten op Brazilië. Daar staat 40 miljoen hectare sojabonen, 20 miljoen hectare mais en we kunnen hen helpen om een aantal structurele problemen op te lossen."

## **Jullie missie is dan ook redelijk ambitieus: de wereldbevolking op een veilige manier aan voldoende voedsel te helpen.**

"De wereldbevolking blijft maar stijgen. Tegen 2050 gaan we helft meer calorieën nodig hebben dan in 2010. Als je dat omrekent naar de productieopbrengst van vandaag, dan zou je een extra oppervlakte aan landbouwgronden van 1.000 keer België nodig hebben om de wereldbevolking te voeden. Minstens moet de productie op de bestaande hectaren dus fors omhoog, maar nog beter zou zijn dat we het nodige voedsel produceren op minder oppervlakte, zodat er meer plaats vrijkomt voor de natuur. Dus onze visie is: doe intensieve landbouw op een beperkte oppervlakte. En laat op de rest de natuur zijn gang gaan. Dat is ook het beste voor de biodiversiteit."

"Als we naar een hogere voedselproductie willen gaan, zullen we op verschillende pistes moeten werken. Je hebt zaadveredeling, meststoffen, gewasbescherming, GGO's (*genetisch gemodificeerde organismen, nvdr.*)... Die volledige puzzel zal moeten gelegd worden. Daarnaast is er de discussie over het dieet van de mensen en zullen we ook minder voedsel moeten verspillen. Iedereen vindt het logisch dat in zijn lasagne van de supermarkt bewaarmiddelen zitten. Wel, wij hebben ook bewaarproducten die er voor zorgen dat onze appels langer in de frigo kunnen bewaard worden."

## **En hoe is jullie rol in die puzzel?**

"Wij maken eigenlijk medicijnen voor de planten. Wij helpen om de gewassen gezond te houden, vrij van ziektes, schimmels en insecten. Het begint bij het begin, met betere zaden die in de grond gelegd worden. Wij hebben zaadbehandelingsproducten die de planten in een vroeg stadium beschermen tegen bodemschimmels en insecten. Dan hoef je achteraf minder te spuiten, wat de milieu-impact fors verlaagt. We doen dat niet alleen met chemische producten, maar ook met de micro-organismes zelf. Als je kijkt naar vlinderbloemige teelten zoals bonen, erwten, sojabonen of alfalfa, die halen hun stikstof uit de lucht. De bacteriën waarmee ze dat doen, gaan wij al rond het zaad zetten. We werken aan methodes om de levensduur van die bacteriën te verlengen. Door dergelijke processen moet je minder meststoffen gebruiken."

"Een belangrijke nieuwe trend zijn ook de biostimulanten, die de immuniteit van de planten versterken. Nu iedereen viroloog is, is dat al makkelijker uit te leggen (*lacht*). Planten hebben geen antilichamen zoals de mensen, maar wel gelijkaardige mechanismen die je kunt versterken. Een voorbeeld: als je je gras maait, is dat voor die plant hetzelfde signaal alsof er een rups aan knaagt. Het gras zendt dan een signaalstof

naar de omliggende planten om te waarschuwen voor gevaar. Bij een grasmachine heeft dat geen nut, omdat het te snel gaat, maar in gewone natuurlijke omstandigheden kan de plant dan maatregelen nemen om zich te beschermen. Dus de geur van versgemaaid gras is eigenlijk een noodsignaal. Door met die mechanismen te spelen, kunnen we in de toekomst nog een aantal mooie producten op de markt brengen.”



© Boumediene Belbachir

## **Een hectare landbouwgrond brengt bij ons 12 keer meer op dan een hectare in Afrika. Daar is dus nog veel potentieel?**

“We zitten hier in de meest vruchtbare streek van de wereld, maar in Afrika ligt uiteraard nog een enorm potentieel. Alleen ontbreekt daar in sommige streken elke vorm van infrastructuur en politieke stabiliteit. Het Oekraïne-verhaal drukt ons wel met de neus op de feiten qua voedselafhankelijkheid. Stel dat er een alliantie komt tussen Rusland en China. Gaan we dan een boycot instellen tegenover China? De hele chemiesector zit daar. Onze grondstoffen komen er ook van, gewoon omdat er hier geen productiecapaciteit meer is. En probeer hier maar eens een vergunning te krijgen. Daar gaan we toch eens goed moeten over nadenken, die afhankelijkheid. We kunnen alles uit China en Brazilië laten komen, en van Europa een mooie speeltuin maken. Tot op een dag de kraan toe gaat. Voedsel is toch een basisbehoefte die beter lokaal geproduceerd wordt.”

***“We kunnen alles uit China en Brazilië laten komen, en van Europa een mooie speeltuin maken. Tot op een dag de kraan toe gaat”***

Koen Quaghebeur

**Jullie investeren intussen zelf zwaar in de ontwikkeling van nieuwe producten voor gewasbescherming?**

“Van onze honderd medewerkers zit een derde op onderzoek en ontwikkeling. Een derde zit op alles wat met registraties en erkenningen te maken heeft. De helft van ons onderzoeksteam zit op biologische producten, de helft op traditionele chemische stoffen. We zijn ervan overtuigd dat als we de wereld willen voeden, dat niet zal lukken met alleen maar biologische producten. Ons biologisch team zit in Brustem, het chemisch team in Engeland. Dat is historisch zo gegroeid door een overname die we daar gedaan hebben.”

**Voor dat onderzoek hebben jullie ook een enorm serregebouw neergezet in Brustem. Wat gebeurt daar precies?**

“Op dit moment loopt er in ons Greennovation Center bijvoorbeeld een onderzoek rond aardbeien en vorstschade. We zetten onze klimaatkasten op -4 graden en kijken naar de reacties van de planten. De gewone weg is eerst het labo, dan de serre en dan testen op het veld. We hebben eigen proefvelden in de buurt en werken samen met een aantal telers om proeven te doen.”

**Van alle proeven die jullie doen, hoeveel leiden er echt naar nieuwe producten?**

“We zijn heel gelukkig als we er één molecule per jaar kunnen doorduwen. Hier werken we vooral rond stresssituaties bij de planten, zoals droogtestress of zoutstress. Er zijn veel regio's in de wereld waar te weinig water is. Je kunt zout water zoet maken, maar het kost heel veel energie om het laatste percentje zout er uit te krijgen. Dus al je met heel licht gezouten water zou kunnen sproeien, zou je heel veel oppervlaktes vruchtbaar kunnen maken, bijvoorbeeld in Noord-Afrika en het Midden-Oosten. Volgens eerste testen konden we de productie van groenten en granen er met tien procent verhogen. Dat was economisch nog niet verantwoord. Nu moeten we dat misschien toch weer oppakken, want als de voedselprijzen de hoogte inschieten, wordt alles wat je doet om de productie te verhogen wel rendabel.”

“We willen ook graag blijven investeren in start-ups. Een voorbeeld daarvan is een Luikse firma die met bacteriestrengen uit een lokale grot onder de universiteit werkt. Daar proberen we dan nieuwe producten uit te halen. Andere voorbeelden zijn BioStrand uit Hamont-Achel dat een revolutionaire technologie voor genetisch onderzoek heeft ontwikkeld en Protealis dat sojabonen veredelt om ze aan te passen aan ons klimaat.”

## **Daarmee zijn we aanbeland bij dé grote uitdaging in uw sector: de klimaatverandering.**

“Daarom willen we planten ook weerbaar maken tegen extremere klimaatomstandigheden. We hebben zelfs een product tegen zonnebrand ontwikkeld, op basis van algen. Dat passen we toe op appels. Tijdens de recente hete zomers verbrandden de appels aan de bomen. Dus spuiten we er een soort zonnecrème op. Dat is eigenlijk het vaccinprincipe. We verwittigen de plant dat de hete zon er aan komt en dat ze zich moet klaarmaken. Als de zon er dan is, krijgt de plant nog een behandeling, een booster als het ware. Een groot gevaar vormen zeker de schadelijke insecten die naar hier komen, terwijl er geen nuttige insecten zijn om ze te bestrijden. De Suzukifruitvlieg in de kersenteelt is er al een voorbeeld van. Daar hebben we samen met KULeuven een natuurlijk product voor ontwikkeld dat nu in de erkenningsfase zit, dus dat gaat er binnen een paar jaar zijn. Tot nu toe lang onze focus vooral op schimmel, onkruid en plantengroei. Binnen vijf jaar zijn insecticiden veel belangrijker.”

## **Wat zijn de gevolgen van de opwarming voor onze fruitsector?**

“De appeltelers hebben meer schrik van de economische situatie. De Russische markt die wegvalt, de Poolse appels die de onze van de markt duwen, we eten minder appels... De perenteelt gaat dan weer verder groeien, want door de opwarming daalt de productie in Spanje en Italië fors, terwijl wij het ideale perenklimaat hebben.”





## **Als jullie vandaag een product ontwikkelen, duurt het nog jaren voor het op de markt komt. Vinden jullie de erkenningsnormen te streng?**

“Op bepaalde vlakken schieten ze door. Als je onze normen zou vertalen naar de auto-industrie, zou er geen enkele auto meer mogen rondrijden, want die zorgen jaarlijks voor massaal veel doden. Maar je hebt gevaar en risico. Producten die gevaarlijk zijn voor bijen, laat Europa niet toe. Het wil echter niet zeggen dat wanneer een product gevaarlijk is voor bijen, dat er ook een risico is voor bijen. Als je het toepast rond een zaadje, komen ze er niet mee in aanraking, want bijen vliegen alleen op bloemen. Als je een product spuit op een moment dat er geen bijen zijn, is er geen risico. De afbraak of de gevaren van accumulatie moet je sowieso altijd al aantonen in een erkenningsprocedure. Er zijn ook vaak randvoorwaarden voor een product: niet in de buurt van een beek gebruiken, een wachttijd voor de oogst of er niet elk jaar mee behandelen. Misschien komt het besef nu wel dat het beter wat sneller gaat.”

***“Door onze producten te gebruiken krijgen er 20 miljoen extra mensen eten met dezelfde landbouwoppervlakte.”***

Koen Quaghebeur

## **Jullie sector wordt gedomineerd door multinationals. Krijgen jullie regelmatig een overnamebod?**

“Vijftien jaar geleden al voor de eerste keer. We zeggen daar systematisch nee op. Het is soms verleidelijk om er een financiële partij bij te pakken, maar we willen onze eigen waarden houden. Wij doen dit uiteraard niet alleen. We hebben, als je de mensen in het buitenland meetelt, meer dan 100 medewerkers met 17 nationaliteiten die zich herkennen in onze familiale waarden. En we zoeken nog nieuwe medewerkers om samen de uitdagingen van de toekomst aan te gaan. Als je verkoopt, wat blijft er dan over van je kindje? We willen graag ons eigen – virtuele – standbeeld verdienen. Dat de volgende generatie kan zeggen: dat koppel uit Sint-Truiden heeft toch wel een paar fundamentele problemen opgelost.”

## **Hebben jullie ooit jullie bijdrage aan onze voedselproductie concreet berekend?**

“Ja, een paar jaar geleden. Door onze producten te gebruiken krijgen er 20 miljoen extra mensen eten met dezelfde landbouwoppervlakte.”

## **Het ontbijtritueel van Koen Quaghebeur en Els Paesmans**

Op weekdays gebeurt dat vooral heel snel. Voor Els een boterham met een banaan. Voor Koen een glas water en twee boterhammen.

### **VRAAGJES BIJ DE KOFFIE**

#### **Zijn jullie als koppel altijd bezig met het bedrijf?**

Els: "We hebben iedere dag directiecomité (*lacht*). Koen zit iedere dag tot middernacht op zijn computer. Koen doet het commercieel-technisch gedeelte, ik het administratieve en het financiële."

#### **Is er nog tijd voor hobby's?**

"We wandelen en fietsen. We hebben allebei een Merckx-koersfiets."

#### **Hebben jullie een buitenverblijf?**

"We hebben een chalet in de Ardennen. Volledig afgesloten van de buitenwereld. Dat brengt wel rust. We moeten er zelfs een eigen batterij mee naartoe nemen. Er is geen tv, de verwarming gebeurt op hout."

#### **Hebben jullie nog droombestemmingen?**

"IJsland en de Faroër Eilanden."

#### **Hoe zien jullie de toekomst van bedrijf over 10 jaar?**

"Daar durven we nog niet aan denken (*lacht*). We hebben drie dochters. De oudste heeft economie gestudeerd, de twee jongsten bio-ingenieur. Ze hebben dus zeker het juiste profiel voor het bedrijf. Ze worden per definitie aandeelhouder, maar niet per definitie CEO of manager. Ze zijn dus zeker niet verplicht een rol op te nemen. De vraag naar een externe CEO zal misschien wel vroeg of laat op tafel komen."

#### **Steunen jullie goede doelen?**

"We hebben een enclave van Bewel die de etikettering voor ons doen in het bedrijf. Twee keer per week laten we soep leveren door Intesa uit Wellen, een dienstencentrum voor mensen met een beperking. De opbrengst gaat dan naar een goed doel zoals Sint-Vincentius. We hebben ooit ook het kankeronderzoek van een doctoraatsstudent gesponsord. In de beginperiode van corona hebben we ook mondklappers en beschermingsmateriaal naar het ziekenhuis gebracht."

## **FICHE**

- Koen Quaghebeur en Els Paesmans (beiden 54)- Bedrijf: Globachem. Gevestigd in Brustem. Gespecialiseerd in producten voor gewasbescherming. Bezit ongeveer 25 patenten en 2.000 producterkenningen in 50 landen voor 170 unieke producten. Koen zit ook nog in de raad van bestuur van het Vlaams Instituut voor Biotechnologie.- Omzet 2021: 201 miljoen euro- Aantal werknemers: 95- Samenstelling gezin: getrouwd, drie dochters van 25, 23 en 21

**Bron:** Het Belang Van Limburg