



# bioveem

## nieuwsbrief

biologische melkveehouderij versterken en verbreden

### in dit nummer

- Belangstelling voor biologisch groeit!
- Dienstverlening in brede zin
- Visie veehouder bepalend voor strategiekeuze
- Eigen zuivelverwerking vereist commerciële geest

- Familie Elderink, maatschappijgericht ondernemen
- Huib Bor en Ria van Gils zoeken naar optimaal evenwicht
- Biologisch boeren, goed voor grondwater



### Belangstelling voor biologisch groeit!

*De aandacht in de pers voor biologisch produceren lijkt momenteel iets minder. Maar de belangstelling van veehouders blijft voorzichtig toenemen.*

Na het faillissement van Swenty/Bastiaansen waren veel biologische melkveehouders in een mineur stemming. Zo ook enkele Bioveem deelnemers. Maar het initiatief van coöperatie Ekemelk Holland lijkt zijn vruchten af te werpen. Inmiddels (Januari 2003) wordt 70-80% van de geleverde melk voor een vaste prijs biologisch afgezet! Dat is toch weer een positief signaal. Verwacht werd dat in eerste instantie een groot deel van deze melk in het gangbare circuit

terecht zou komen. Daarmee is de afzet van de melkvee sector nog niet op het peil van 2001 (MKZ-crisis). Maar bekeken vanaf 1998 is er over de laatste 5 jaar nog steeds sprake van een geleidelijke groei.

Ook het project Bioveem krijgt steeds meer belangstelling. Was het in 2001 eigenlijk niet mogelijk de bedrijven te bezoeken, afgelopen jaar hebben ruim 2000 mensen de Bioveem bedrijven

bezoekt! Ook op beurzen en als inleider stond Bioveem goed in de belangstelling. Een signaal dat toch steeds meer melkveehouders op zoek zijn naar een andere manier van produceren voor een eerlijke prijs. Voor het onderzoek en de kennisoverdracht binnen Bioveem een goede basis voor de toekomst. Biologisch zal op vele fronten een voorloper functie blijven vervullen.

Bert Philipsen, projectleider

### Dienstverlening in brede zin

*Bioveem is een bijzonder project waar veel verschillende mensen en instanties bij betrokken zijn. Onderzoekers verdiepen zich in een of enkele onderwerpen op een bedrijf en de bedrijfsbegeleiders houden zich bezig met technische en praktische aspecten van het bedrijf in relatie tot onder meer de bedrijfseconomische resultaten. Binnen Bioveem is de rol van deze begeleiders verbreed met een coördinerende functie. De DLV-adviseurs zijn contactpersoon en aanspreekpunt voor elk Bioveem bedrijf. Door het regelmatige contact met de deelnemende bedrijven hebben zij een breed inzicht in de bedrijfsaspecten en verzorgen daarom de noodzakelijke verbindingen tussen de verschillende betrokkenen en onderwerpen.*

#### Van onderzoek naar praktijk

De adviseurs spelen een belangrijke rol bij de communicatie van de resultaten uit Bioveem naar de praktijk. De vertaalslag van onderzoeksresultaten naar praktische uitvoering is hen op het lijf geschreven. Door een breed inzicht in de bedrijfsvoering kunnen specifiek voorgestelde maatregelen goed beoordeeld worden en de consequenties voor de totale bedrijfsvoering worden ingeschat.

Zo vindt er kennisdoorstroming plaats vanuit het project naar andere biologische bedrijven en omschakelaars. Dit gebeurt via studiegroepen, groepsbijeenkomsten en individuele advisering. Ook bij inleidingen voor reguliere melkveehouder kan de verzamelde kennis gecommuniceerd worden.

#### Innovatie

Waar nodig vervullen de begeleiders een rol bij het verzamelen van onderzoeksgegevens. Aan het begin van het project is per bedrijf een

zg. Strategisch Management Rapport opgesteld. Dit rapport beschrijft kansen en bedreigingen voor de bedrijfsvoering en sterke en zwakke kanten van de ondernemer. Het is echter een dynamisch document dat voortdurende bijstelling



DLV-adviseurs kunnen de vertaalslag maken van onderzoek naar praktijk.

vereist. De Bioveembedrijven zijn bezig om zich naar de toekomst te ontwikkelen en lopen tegen praktische problemen aan. Creativiteit van ondernemers voor het vinden van gepaste oplossingen is heel belangrijk. In Bioveem besteden vooral de DLV-begeleiders veel aandacht aan het in kaart brengen en verder uitontwikkelen van deze innovatieve kansen die door de ondernemers worden aangereikt.

#### Spin

Als aanspreekpunt voor de Bioveembedrijven zijn de adviseurs te beschouwen als het spin in het web van Bioveem. Zij moeten de onderlinge verbindingen leggen naar de betrokken Bioveem-onderzoekers en tussen de verschillende onderwerpen. Daarmee heeft DLV een dienende functie naar zowel het bedrijf als het team van onderzoekers.

Kees Water  
DLV-advies, biologische landbouw





## Visie veehouder bepalend voor strategiekeuze

*Het eerste jaar Bioveem is afgerond. De eerste economische cijfers van de deelnemende bedrijven komen spoedig beschikbaar. Eind 2002 is aandacht besteed aan economie in twee workshops met Bioveem-deelnemers. Centrale vraag was: hoe beoordelen de deelnemers hun economisch resultaat; Welke kengetallen worden gebruikt, wat wordt gebruikt als referentie, hoe gaat men met investeringsbeslissingen om?*

De werkwijze in de workshops sluit aan bij het Strategisch Management Rapport dat elke deelnemer bij de start van het project heeft opgesteld. Hierin vertelt de ondernemer zijn verhaal vanuit zijn eigen missie en doelstellingen. In de workshops vertelden vier ondernemers over hun missie, doelstellingen en de gekozen strategie tot nu toe. Vanuit dit kader werd ingegaan op de economie met een doorkijk naar de toekomst.

Onderling bestaan grote verschillen. De één zet in op schaalvergroting als methode om de kosten te drukken. Terwijl een ander kiest voor een relatief kleinschalig bedrijf en de kosten juist probeert te beperken door géén quotum aan te kopen. Een derde ondernemer heeft gekozen om het bedrijf te combineren met een deeltijdbaan. Deze keuze is mede gebaseerd op een vrij pessimistische verwachting omtrent de ontwikkeling van kosten en opbrengsten. De vierde deelnemer heeft in het verleden de strategie van schaalvergroting gevolgd, maar zag dit op de lange duur niet als een houdbare oplossing. Hij richt zich nu meer op productie van natuur en landschap om een 'license to produce' te verwerven en tegelijk zijn economisch resultaat te verbeteren. Uit deze verhalen en de geanimeerde discussies die daarop volgden bleek overduidelijk dat het bij



*Er is gebrek aan referentiemateriaal door grote onderlinge structuurverschillen*



economische rendement maar dat de visie, de ideeën en de omstandigheden van de ondernemer minstens zo belangrijk zijn.

Qua kengetallen kijkt men eerst naar saldo, en binnen het saldo naar de voerkosten. De referentie wordt meestal gevormd door collega-bedrijven maar goed vergelijkingsmateriaal is niet altijd beschikbaar. Vergelijking met andere biologische bedrijven is niet eenvoudig omdat de structuren onderling sterk verschillen. Vergelijking met gangbare bedrijven is wel interessant maar gaat ook vaak mank door verschillen in structuur. Er is duidelijk behoefte aan beter referentiemateriaal.

Het is voor de deelnemers moeilijk om exact aan te geven hoe ze met investeringsbeslissingen omgaan. De cash-flow speelt een belangrijke rol, als er ruimte is op de lopende rekening kan er worden geïnvesteerd. Het is gebruikelijk bij om grote investeringen een begroting op te stellen. Merkwaardig genoeg gebruikt men deze niet of nauwelijks om het rendement van de investering te berekenen, maar hoofdzakelijk om inzichtelijk te maken of men aan de verplichtingen kan voldoen. Hier komen we later uitgebreid op terug.

## Eigen zuivelverwerking vereist commerciële geest

*De afzet speelt een cruciale rol in de (ontwikkeling van de) biologische sector. Parallel aan de workshops over economie zijn ook workshops rond dit thema georganiseerd.*

Bij de keuze tussen afzet aan een fabriek of eigen verwerking van producten moet je als ondernemer een keuze maken tussen zekerheid en



*Voor het zelf verwerken en afzetten van zuivel is ambitie en vaardigheid nodig*

goede vermarkting. Een bepaalde zekerheid, bijvoorbeeld over uitbetaling van melkgeld, is gewenst. Daar tegenover staat dat de vermarkting van het product niet altijd prioriteit heeft van de fabriek. Sommige ondernemers kiezen daarom voor het zelf verwerken en afzetten van hun producten (melk, yoghurt, pudding, ijs, vlees). Uit de bijeenkomsten bleek dat de uiteindelijke keuze sterk samenhangt met de vaardigheden en ambitie van de ondernemer. De ondernemer die zelf zijn zuivel verwerkt en afzet, moet over sterke commerciële en communicatieve vaardigheden beschikken.

Interessant discussiepunt was de rol van de grote coöperaties. Sommige ondernemers voelen meer voor kleinschalige, regionale melkfabrieken. Anderen vinden dat grote verwerkers nodig zijn om de markt voor biologische producten verder te kunnen laten groeien. Algemeen gevoel is dat het mogelijk moet zijn om de biologische sector efficiënter te organiseren (b.v. rond melktrans-

port). Indien alle biologische melkveehouders een geheel vormen, zou de aangeboden melk op een efficiënte manier over de verwerkers verdeeld kunnen worden. Over de haalbaarheid van deze benadering werd sterk verschillend gedacht.

Laatste discussiepunt was de waarde van het 'biologisch zijn' van het product. Uit contact met consumenten blijkt dat "eigen" producten vooral worden gewaardeerd vanwege de herkenbaarheid en de koppeling met de streek waar het wordt geproduceerd c.q. met de ondernemer die het produceert. Het feit dat het product biologisch is geeft wel een bepaalde garantie ten aanzien van de kwaliteit en geeft bovendien toegang tot een interessant afzetkanaal, namelijk de natuurvoedingswinkels. De supermarktketens zijn vaak te groot om de eigen producten af te nemen.

Dianne van den Elzen en Alfons Beldman, LEI





## Familie Elderink, maatschappijgericht ondernemen

Het bedrijf van de familie Elderink ligt in het Twentse De Lutte, een prachtig bosrijk gebied dicht tegen de Duitse grens, waar veel claims voor natuur op de grond liggen. Jos Elderink heeft daar geen enkel probleem mee. Zijn biologische bedrijfsvoering geeft hem een sterke positie ten opzichte van deze claims.

### Broeden op een plan

Jos is een echte all-rounder die van alle onderdelen in zijn bedrijf kan genieten. De machines, de koeien en het land, hij vindt alles even mooi. Technologie interesseert hem minder. "Ik werk liever met een medewerker dan met een melkrobot." Zijn rustige aard maakt dat hij niet snel ad-hoc beslissingen neemt. "Ik houd wel van experimenteren, maar voordat ik ergens echt



"Liever een medewerker dan een robot."



De arme esgronden hebben een laag organisch stofgehalte. Daarom is er veel aandacht voor bodemvruchtbaarheid en bodemleven.

mee aan de slag ga loop ik vaak al een tijd te broeden op het idee. Door me in te lezen verdiep ik me eerst in de materie. Daarna komt er pas actie." Deze manier van werken is terug te vinden in de geleidelijke maar gestage groei van het bedrijf, van 40 koeien en 19 ha in 1985 naar 108 melkkoeien en 89 ha in 2003.

De omschakeling naar biologisch kwam enkele jaren geleden, toen de broer van Jos in 1999 besloot zijn toekomst in Portugal te gaan beproeven en Jos het bedrijf alleen voortzette. "Vlak daarvoor was mijn interesse in biologische landbouw gewekt en ik wilde graag af van chemische bestrijdingsmiddelen. Omdat de structuur van het bedrijf zich leende voor omschakeling, we waren toch al extensief, hebben we de stap genomen. Sinds april 2000 leveren we biologisch."

### Zelfvoorzienend

De toekomstplannen zijn niet spectaculair maar wel ambitieus. Het streven is een zelfvoorzienend bedrijf met een quotum van 1 miljoen liter melk zonder veel intensiever te worden. Hoe zelfvoorzienend dat precies gaat worden laat Jos afhangen van economische factoren. Verder wil hij de maatschappijgerichte ondernemer blijven die hij nu is. Hij is trots op zijn bedrijf en wil dat graag uitdragen door erover te vertellen. Binnen Bioveem is die mogelijkheid er volop.

## Huib Bor en Ria van Gils zoeken naar optimaal evenwicht

Huib Bor en Ria van Gils hebben een bedrijf met zo'n 50 melkkoeien op de vruchtbare klei op veen gronden in de Alblasserwaard. Hoewel de grond er duur is en niet vaak van eigenaar verandert heeft Huib zich ten doel gesteld te blijven groeien in oppervlakte.

### Voetballer en voorzitter

Als Huib Bor iets wil bijt hij zich daarin vast. Deze enthousiaste boer in hart en nieren is erg gemotiveerd om kansen te benutten. Bedreigingen ziet hij niet, iedere bedreiging kan worden omgezet in een kans.



Een van de Jersey-kruislingen waar Huib veel van verwacht.

De familie Bor-van Gils zijn ervaren rotten in de biologische landbouw, al sinds 1993 produceren zij biologisch en vanaf januari 2002 zelfs biologisch dynamisch. Wie denkt dat Huib Bor een geitenwollensokken type is komt bedrogen uit. Hij is zeer sterk in communiceren, een eigen-

schap die hij goed kan gebruiken in zijn functie als LTO-vakgroepvoorzitter van de biologische landbouw. "Er is geen betere manier om invloed uit te oefenen op maatschappelijke en politieke discussies dan via een bestuursfunctie." De werkzaamheden voor deze functie vergen veel tijd maar door goed te organiseren kan hij aan de verplichtingen voldoen en houdt hij ook tijd over voor zijn gezin. Eén dag per week is er een medewerker aanwezig. De zaterdag is vast gereserveerd voor de broodnodige ontspanning, in de vorm van voetbal, de grote hobby van Huib.

### Evenwicht in mest, voer en gezondheid

In de bedrijfsvoering is evenwicht het sleutelwoord. "Mest en voer moeten in evenwicht zijn. Dit hoeft niet perse door middel van een gesloten systeem, samenwerking met een akkerbouwer kan ook." Streven is om de krachtvoergif te reduceren met behoud van een gezonde veestapel. Om dit te bereiken richt Huib zich intensief op de Jersey-fokkerij. Momenteel zijn er 20 kruislingen aanwezig en door meer Jerseybloed in te fokken kan het evenwicht geoptimaliseerd worden. Nieuwe uitdagingen worden aangegaan. "We streven naar 0% antibioticagebruik, laten het kalf weer bij de koe en zoeken naar een remedie voor para-tbc. Het is een continue zoektocht naar balans"



Deze ontvangst ruimte doet ook dienst als knutselzolder waar kinderen zich kunnen uitleven

De tweede tak is agrotourisme, dat inmiddels ook een vaste plaats heeft binnen het bedrijf. Vooral Ria houdt zich hiermee bezig. Alleen bij vakgerichte en grote groepen springt Huib in. "We vinden het leuk om te doen en hechten er veel waarde aan. Op deze manier maken we mensen bewust van hun omgeving en het productieproces van voedsel."

In de toekomst blijven ze de ingeslagen weg volgen. Optimaal evenwicht in het hele bedrijf bij een zo laag mogelijke kostprijs. Dat is pas een uitdaging!

Carolien Staal, Praktijkonderzoek Veehouderij



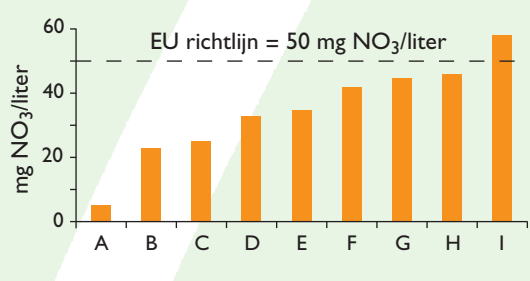


## Biologisch boeren, goed voor grondwater

De Bioveem bedrijven hebben lage nitraatgehalten in het grondwater! Dit bleek al in de eerste fase van Bioveem en ook de bedrijven in de tweede fase blijken goed te scoren. De cijfers laten zien dat biologisch boeren goed is voor de grondwaterkwaliteit. Dit betekent echter niet dat het doel bereikt is en er niets meer hoeft te gebeuren. De komende jaren wordt gewerkt aan nog betere resultaten, wat ook de stikstofbenutting op bedrijfsniveau ten goede komt. Hiermee kunnen alle (biologische) melkveebedrijven op zandgrond hun voordeel doen.

In februari 2002 zijn de negen Bioveembedrijven op zandgrond bemonsterd voor nitraatbepalingen in het grondwater. De werkwijze die het RIVM gebruikt in het landelijk meetnet is ook hier toegepast. In figuur 1 zijn de bedrijfsgemiddelden weergegeven. Welgeteld één bedrijf kwam net iets boven de EU richtlijn van 50 mg nitraat (NO<sub>3</sub>) per liter grondwater. Daartegenover voldoen drie bedrijven zelfs aan de streefwaarde van 25 mg NO<sub>3</sub>/liter!

Figuur 1: Gemiddelde nitraatgehalten in het bovenste grondwater op de negen zandbedrijven in Bioveem



De bedrijfsgemiddelden laten niet zien, dat er grote verschillen bestaan tussen bemonsterde punten. Eén bedrijf had zelfs een meting met 2 mg en één meting met 329 mg NO<sub>3</sub>/liter. Ook binnen één perceel kunnen grote verschillen

optreden tussen monsterpunten, wel 100 mg of meer. Sommige verschillen zijn goed te verklaren. Zo scoort een natter stuk vaak lager. Graslandpercelen die in het voorgaande najaar zijn gescheurd laten altijd hogere waarden zien. De stikstof die vrijkomt bij de afbraak van de oude zode wordt niet of slecht benut. Daarnaast speelt de historie van een perceel een belangrijke rol. Percelen waar in het verleden jaar in jaar uit gangbaar maïs is geteeld blijken nog jaren na omschakeling hoge nitraatgehalten in grondwater te bevatten. Op Praktijkcentrum Aver Heino bijvoorbeeld duurde het na de omschakeling vier jaar voordat de bouwlandpercelen op humeuze zandgrond voldeden aan de nitraatrichtlijn. De percelen op esgrond zitten echter ook na vijf jaar nog steeds te hoog.

Het verloop van nitraatgehalten zal op een aantal bedrijven en percelen intensief worden gevolgd, met als doel meer inzicht in de oorzaak van verschillen tussen bemonsterde punten en veranderingen in de tijd. Gekoppeld aan de invloed van management- en omgevingsfactoren kunnen hiermee nieuwe adviezen worden opgesteld.

Ina Pinxterhuis, Praktijkonderzoek Veehouderij

## colofon

In Bioveem bundelen veehouders, onderzoekers en adviseurs de komende jaren hun specifieke kennis, visies en vaardigheden.

### Missie:

Gezamenlijk een unieke bijdrage leveren aan de versterking, ontwikkeling en uitbreiding van de biologische melkveehouderij in Nederland.

Bioveem is een initiatief van;



### Praktijkonderzoek Veehouderij

De organisatie voor onderzoek en kennisoverdracht in de dagelijkse praktijk van de Nederlandse veehouderij. Onafhankelijk, Objectief en Open.



### Louis Bolk Instituut

Pionier in wetenschappelijk onderzoek en vernieuwing van de biologische landbouw, voeding en geneeskunde. Verbindt Wetenschap met Ecologie, Ethiek en Landbouwpraktijk.



### DLV-adviesgroep n.v.

Grensverleggende advisering door continue vernieuwing in ondernemerschap Direct en flexibel inspelen op veranderende markten en tegemoet te komen aan specifieke wensen van opdrachtgevers

In samenwerking met: GD, PRI, LEI en ID.

### Bioveem Secretariaat

Postbus 2176  
8203 AD Lelystad  
Telefoon 0320-293211  
Fax 0320-241584  
Bioveem@pv.agro.nl

### Redactie

C. Staal PV, Lelystad

### Ontwerp en vormgeving

het Effect communicatiebureau

### Druk

Dukkerij Cabri B.V. Lelystad

Gratis exemplaren van de nieuwsbrief zijn aan te vragen bij het secretariaat.

Overname van artikelen is toegestaan mits voorzien van duidelijke bronvermelding.

Bioveem was in december aanwezig op het biologisch plein van de LandbouwRai. Ook hier bleek dat veehouders belangstelling hebben voor biologisch produceren en graag willen weten hoe biologische bedrijven omgaan met algemene knelpunten. De pneumat (mechanische onkruidbestrijding) en de economische gegevens trokken veel aandacht.

