biom

Nieuwsbrief

Nr.4 - maart 2004

Uitgerekend biologisch!

- **Landelijke BIOMdag een succes**
- **Leerzame workshops op BIOMdag**
- **Biologische bloembollenbedrijven krijgen ondersteuning**
- **Stikstofwerking Vinassekali**
- **Flinke opschaling biologische suikerbieten**
- **Wie van de acht levert meeste N?**

Landelijke BIOMdag een succes; dit jaar weer

Het is alweer even geleden, maar de landelijke BIOMdag op 18 december vorig jaar was een groot succes. Getuige ook de evaluatie van de ruim 125 deelnemers; zij beoordeelden de BIOMdag gemiddeld met een ruime zeven. Ook de vraag of zij volgend jaar weer op de BIOMdag zouden komen, beantwoordden bijna 80% positief. Vandaar dat het projectmanagement van BIOM druk doende is ook dit jaar weer een landelijke dag voor biologische ondernemers te organiseren. Noteer alvast in uw agenda: de beoogde datum is 16 december 2004.

Leerzame workshops op BIOMdag

Op de landelijke BIOMdag zijn ´s middags zes workshops gehouden. Hierbij van allen een kort verslag.

• Afzetmogelijkheden en promotie door Kees Rijnhout, Task Force marktontwikkeling biologische landbouw

De Task Force richt zich hoofdzakelijk op vergroting van de omzet via afspraken met supermarkten en reclame richting consument. Kun je ondernemers betrekken bij deze promotie naar de consument? Als primaire sector kun je zaken als 'Biologisch is gezonder' en 'lekkerder' wat makkelijker zeggen dan een formele organisatie zoals de Task Force. Je kunt ook biologische bedrijven herkenbaarder maken in de omgeving, bijvoorbeeld met borden. Draag je verhaal uit als boer, in regionale bladen, op scholen, naar regionale consumenten. Telers missen hiervoor een structuur, opzet en eenduidigheid. Er zou een speciaal project moeten komen! BIOM zoekt samen met geïnteresseerde ondernemers en onder meer de Task Force naar mogelijkheden.

• Product- en bedrijfsinnovatie door Sigrid Wertheim en Esther Hessel.

Deze workshop belichtte de mogelijkheden en valkuilen voor innoveren en vernieuwen als manier om de afzet van producten te bevorderen. Voorbeelden van succesvolle productinnovaties werden gepresenteerd en er werd stilgestaan bij de behoeften van de consument en afnemer. Die behoeften bepalen uiteindelijk op welke vlakken je als ondernemer zou kunnen innoveren en waar dus kansen liggen: de klant bepaalt uiteindelijk wat hij koopt! Tijdens de

workshop probeerden de deelnemers zich in de positie van de consument en de afnemer te verplaatsen. Dit gaf een totaal andere kijk op de kansen voor nieuwe producten.
Naast het hebben van een goed idee, moet je ook het juiste type ondernemer zijn om te innoveren; het moet bij je passen en je moet risico's durven nemen. Niet iedereen kan of wil in dezelfde mate innoveren. Dat betekent dat iedere ondernemer zich dient te richten op zijn eigen sterke punten en op basis daarvan zich kan richten op haalbare en reële innovatieve strategieën.
Deze workshop heeft begin 2004 een vervolg gekregen in een cursustraject. Perspectiefvolle ideeën zijn hier verder uitgewerkt en zullen mogelijk leiden tot daadwerkelijke marktintroductie.

• Neventakken op het bedrijf door Andries Visser

Deze workshop stond expliciet stil bij de mogelijkheden voor verbreding binnen de biologische bedrijfsvoering. Uit onderzoek is gebleken dat biologische bedrijven beduidend meer verbredingsactiviteiten ontwikkelen dan gangbare bedrijven.
Er werden hiervoor verschillende redenen aangedragen:
- Biologische boeren zijn innovatiever en pakken dus eerder 'nieuwe' zaken op.
- Biologische consumenten zijn kritischer en daardoor meer geneigd tot dieper doorvragen aan en meer betrokkenheid bij het bedrijf. Daarop reageert het bedrijf dan weer.
- Biologisch = natuurlijk en daarom is de link met natuur als extra tak logisch.

Verschillende ondernemers gaven aan op een gegeven ogenblik naar de opzet van neventakken toegegroeid te zijn. Hierbij werd opgemerkt dat men vaak tegen beperkingen op het gebied van wet- en regelgeving aanloopt. Duidelijk was dat een ondernemer moet kijken naar de kansen die bij hemzelf en zijn bedrijf horen en in hoeverre die passen in de omgeving. Laat je niet te gauw uit het veld slaan door knelpunten en beperkingen, maar probeer deze om te zetten in kansen.

• Opbrengstverhoging door onbereden grond met GPS door Jaap Korteweg en Bert Vermeulen

De biologische ondernemers Korteweg en van Beek werken met vaste rijpaden op 3,15 meter spoorbreedte. De besturing van machines en werktuigen gebeurt met een op enkele centimeters nauwkeurig GPS-systeem. Resultaten zijn onder meer een betere bodemstructuur, een betere benutting van nutriënten, minder broeikasgasemissies, een vitaler gewas, hogere gewasopbrengst en goede productkwaliteit. Maar ook een effectievere mechanische onkruidbestrijding. Verder zijn grote werkbreedtes en hoge(re) rijsnelheden mogelijk. 's Nachts doorwerken zou kunnen, maar wordt niet gepraktiseerd.

In 2002 waren er grote positieve opbrengsteffecten in erwten. Voorlopige resultaten van 2003: minder indringingsweerstand en een hoger luchtgehalte van de grond (10-15 cm), geen verschil in kluitgrootte bij peenruggen, geen verschil in N-mineralisatie en geen verschil in opbrengst. Er zijn duidelijk jaareffecten. Het onderzoek wordt daarom in 2004 voortgezet in spinazie, ui en peen. Verder wordt gekeken hoe de grondbewerking geminimaliseerd kan worden door 'bodemvriendelijker' te oogsten. Het onderzoek naar emissiemetingen methaan en lachgas wordt voortgezet en er wordt specifiek gekeken naar de bodemkwaliteit.

• Kostprijscalculaties door Herman Schoorlemmer en Annechien Bruinsma.

Veel telers hebben geen goed beeld van de kostprijzen van de gewassen die ze telen. Telers vinden het dan ook moeilijk om op basis van bedrijfseconomische getallen hun bedrijf te sturen. Ook wordt vaak de vraag gesteld: 'Hoe zou mijn buurman dat doen?'. Tijdens de workshop werd aan de deelnemers de volgende vraag gesteld: Geef in procenten aan, welke onderdelen in welke mate bijdragen aan de kostprijs van de teelt van consumptieaardappelen.
Ga daarbij uit van de nieuwwaarde.

De resultaten:

	Groep 1	Groep 2	Volgens onderzoek
Uitgangsmateriaal	10-30	10-50	23
Meststoffen	2-4	5-10	4
Gewasgebonden arbeid	8-30	5-60	9
Overig toegerekend	2-5	10-25	12
Grond/gebouwen/mach	35-50	35	35
Overig	2-10	10-15	16

De variatie in de inschattingen was erg groot. De verschillende posten werden vaak ver over- of onderschat. Aan de hand van verschillen werden de mogelijkheden voor kostenbesparing bediscussieerd. Met een voorbeeld van een kostprijsberekening werd hierbij direct op vragen van de deelnemers ingegaan. Ter plekke werden voorbeelden van kostprijsberekeningen in 4 regio's uitgereikt. Naar aanleiding van de interesse bij ondernemers wordt er in 2004 nog een bijeenkomst georganiseerd rond het vaststellen van de eigen kostprijs.

• Streekproducten door Henk Venner en Iris de Graaf

De Stichting 'Biologische goed van eigen erf' stimuleert de verkoop van biologische producten via een speciale formule en onder eigen logo. Klanten kunnen bestellen via internet; de producten worden vervolgens thuisbezorgd. Door samenwerking van meerdere telers is een gevarieerd assortiment aan producten leverbaar. 'Biologisch goed van eigen erf' is door heel Nederland en zelfs grensoverschrijdend te gebruiken.
De workshop startte met een presentatie van Henk Venner uit Baexem (Limburg). Zijn biologische geitenhouderij is, samen met zeven andere biologische bedrijven, verbonden aan het merk 'Biologisch goed van eigen erf'. De korte afzetketen biedt hen de mogelijkheid om snel in te springen op de wensen van de klant.
Vervolgens sprak Iris de Graaf over de formule. Klanten hebben de mogelijkheid om hun bestelling tot donderdag 12 uur via de website van Eigen erf te plaatsen. De bestelling wordt dan vrijdag of zaterdag thuis bezorgd. Voordeel voor de klant zijn het gemak, de zekerheid van een goede kwaliteit (vers) en de keuze uit een groot assortiment. De klanten zijn hoofdzakelijk mensen van 25 tot 35 jaar met jonge kinderen en een hoger inkomen.
De stichting 'Biologisch goed van eigen erf' staat open voor nieuwe groepen leveranciers in andere delen van het land.

Bel voor meer informatie over de workshops met Wijnand Sukkel [0320.291375] of Harm Brinks [0317.491535].

Biologische bloembollenbedrijven Noord Holland krijgen ondersteuning

PPO en DLV begeleiden de komende jaren twee biologische bloembollentelers in Noord-Holland. Beide bedrijven liggen in de Wieringermeer. Bij Hoeve Vertrouwen stonden in 2003 op ca. 7 ha zo'n 40 verschillende cultivars tulp en narcis. Hoeve Vertrouwen heeft een eigen postordersysteem en levert verder aan een brede groep afnemers (waaronder instellingen, broeiers) in Europa en de VS. Het tweede bedrijf, Hermus, teelde in 2003 circa 3 ha tulp in opdracht van het project Ekoflor. In Ekoflor werken 5 gangbare en 3 biologische telers samen. Het valt onder de coöperatieve kwekersvereniging Biobol u.a. Op de 3 ha werd een tiental cultivars geteeld waaronder Ile de France, Kees Nelis en Merapi. Het leverbare product wordt afgebroeid door een broeier in West Friesland. De snijtulpen worden vervolgens door Florganic BV afgezet (voornamelijk export).
Samen met de ondernemers wordt gewerkt aan innovatie en verbetering van de biologische bedrijfsvoering en afzet. De teelt wordt gevolgd, het eindproduct geanalyseerd en

Biologische bollen in bloei

monsters worden afgebroeid. De ondernemers gebruiken de door PPO ontwikkelde Ketenchecklist om de kwaliteit van het product te volgen.

Bel voor meer informatie met Jan-Eelco Jansma [0252.462184] of Hanneke van Zuilichem [0252.462 112], of mail Janeelco.jansma@wur.nl of hanneke.vanzuilichem@wur.nl

Stikstofwerking Vinassekali

Bij de inschatting van de stikstofwerking van Vinassekali wordt uitgegaan van een werkingscoëfficiënt van 70% van de totale N-inhoud. Deze benadering is echter erg kort door de bocht. De achterliggende gedachtegang is: Van de totale hoeveelheid stikstof in Vinassekali is 40% aanwezig als snel beschikbare organisch gebonden stikstof. Van de overige 60% stikstof komt de helft vrij in het eerste jaar.
Het vrijkomen van deze laatste stikstofvorm is echter temperatuurafhankelijk en zal lager uitvallen dan de 50% waar altijd mee gerekend wordt. Dit betekent in de praktijk dat werkingscoëfficiënt van stikstof uit Vinassekali varieert van 55 tot 65% afhankelijk van de groeiduur van het gewas.

Bel voor meer informatie met Derk van Balen [06.53427222] of Paulien van Asperen [0320.291626].

Flinke opschaling biologische suikerbieten in Zuidoost Nederland.

Al enkele jaren is er op proefboerderij Vredepeel ervaring op gedaan met de teelt van plantbieten. Door biologische suikerbieten op deze wijze te telen kunnen de teeltrisico's worden verlaagd en de mogelijkheden van mechanische onkruidbestrijding worden vergroot. Hierdoor is minder handwerk nodig. Een groepje van vijf telers uit Zuidoost Nederland heeft daarom het idee opgevat het bietenquotum vol te telen met geplante biologische suikerbieten. De telers worden ondersteund door het BIOM project en COVAS.
De teelt wordt opgestart in 2004. Onlang zijn iets meer dan 1 miljoen zaadjes gezaaid, om straks ruim 15 ha te kunnen planten.

Bel voor meer informatie met Stefan Muijtjens [06.22 796345]

Wie van de acht levert meeste N?

Stikstof is een knelpunt in de biologische bloembollenteelt. Van begin februari tot half mei is de bodemtemperatuur te laag voor voldoende mineralisatie uit de bodem en uit toegediende meststoffen. Bovendien wordt voor de onkruidbestrijding een strodek toegepast, waardoor de bodem langzaam opwarmt. Het stro neemt daarnaast ook de nodige stikstof op.
Dit jaar wordt van acht meststoffen bekeken welke meststof in de genoemde groeiperiode de meeste stikstof kan leveren. De onderzochte meststoffen zijn verenmeel, Vinassekali, dunne rundveemestfractie, vaste kippenmest, kippenmestkorrel, Monterra malt ECO, Wulpak en ECO Naturel. Om een indicatie van de mineralisatie te krijgen zijn de meststoffen in een incubatieproef vergeleken. Het lijkt erop dat Vinassekali per toegediende kilogram stikstof de hoogste werking heeft. Dit moet nog worden bevestigd in een veldproef die komend voorjaar op een BIOMbedrijf in Noord Holland wordt uitgevoerd. De resultaten van dit onderzoek zullen niet alleen voor de bloembollen bruikbaar zijn, maar ook voor andere gewassen die vroeg in het teeltseizoen veel stikstof vragen.

Bel voor meer informatie met Hanneke van Zuilichem [0252.462 112]

Fertigatie met gefilterde drijfmest werkt wel, maar is een dure methode. Het vinden van - goedkopere - alternatieven is gewenst.