

Innovaties in teelttechniek en afzetvormen

Een inspirerende Biologische Velddag

De Biologische Velddag werd dit jaar voor de vierde keer georganiseerd door Agrifirm, PPO-AGV, en het Centrum Biologische Landbouw. Hoogtepunt was het aanbod van innovatieve teelttechnieken en inspirerende vormen van afzetverbetering. Voorbeelden van teeltoptimalisatie werden uitgebreid toegelicht en in het veld getoond.



Foto's: G. Schlaman

Mechanisatie en demonstraties op de velddag

“De BioVak kan de opbrengst van de Velddag tonen.”

Een brede groep ondernemers deed inspiratie op tijdens de Biologische Velddag van 9 juli jl., die de speciale benaming ‘De Smaak van de Techniek’ had meegekregen. Naast de geïnspireerde ondernemers raakten de organisatoren van de Velddag én van de BioVak geënthousiasmeerd om de verbinding van teelt naar eindproduct letterlijk door te trekken. Want “de BioVak kan de opbrengst van de Velddag tonen,” aldus een van de organisatoren.

Succesvolle demonstraties

De Velddag in Lelystad trok dit jaar vijfhonderd nationale én internationale bezoekers. Flevoland is wereldwijd een voorbeeld voor de teelt van biologische gewassen. Een voorbeeld daarvan werd getoond tijdens de inspiratiebijeenkomst ‘Verbetering directe afzet’ van het kennisnetwerk ‘Directe verkoop van biologische producten’, waarin gespecialiseerd koolteler Gerjan Snippe in ging op de kracht van zijn bedrijf Bio Brass. Een precieze planning van de teelt en afstemming met de klant over verwerking en aflevering maakt directe dagverse levering tegen een goede prijs mogelijk. Voor een blijvende gezonde groei van de biologische sector is, behalve (teelt)innovaties, ook een goede afstemming in de sector en met de afnemer steeds belangrijker. Naast de mechanisatiedemonstratie waren er voorbeelden van diverse gewassen in het veld. Nieuwe rassen en teelten, getest op resistentie maar ook op smaak en kwaliteit, werden op verschillende percelen getoond. Ten aanzien van de grondbewerkingstoepassingen en technieken waren de effecten te zien van diverse apparatuur voor vaste rijpaden-toepassing en onbereiden teeltbedden. Daarnaast toonde men ook teeltsystemen met minimale grondbewerking, niet-kerende grondbewerking, met de teelt van pootarda-appelen, winterpeen en zomertarwe.

Van teelt naar eindproduct

“De BioVak biedt een logisch vervolg om de getoonde teeltdemonstraties van de Biologische Velddag te presenteren,” aldus Koos Kruijer van Agrifirm, organisator van de Velddag. Henk Oosterhuis: “Momenteel zijn we bezig met de oogst van de demonstratievelden en vinden de opbrengstbepalingen plaats van de diverse lopende onderzoeken in ras- en teeltverschillen. De opbrengstverschillen van de verschillende graan- en peensoorten als die van grondbewerkingen, de niet- en wel-kerende grondbewerkingen wel of niet in combinatie met het rijpadensysteem, kan van de winter op de BioVak worden gepresenteerd. Het buitenwerk wordt zo met het binnenwerk verbonden.”

Inspiratie voor afzetverbetering

Gerjan Snippe van het bedrijf Bio Brass vertelde op de Velddag over zijn succesvolle afzetmethode. Bio Brass is een bedrijf dat dagverse biologische groenten, met name kolen,

teelt en naar wens aflevert bij de klant. De gebroeders Snippe, die naast biologische kool ook nog andere biologische akkerbouwgewassen telen en melkvee houden, merkten namelijk dat direct contact met de inkoper van de supermarkt voor de dagverse levering van biologische kool een beter resultaat oplevert.

De kracht van Bio Brass zit hem in de nauwkeurige teeltplanning in afstemming met verwerking en aflevering. “De basis is een kwalitatief goed product”, vertelde Gerjan Snippe aan de 30 aanwezige ondernemers. “En als wij een mooi product telen, dat vers op een goede plek in het supermarktschap ligt, dan neemt de consument het mee. We leveren als het moet dagelijks, in dagverse verpakking of inclusief sticker of folie in een eindfust. Direct klaar voor het schap.” Deze service en het opgebouwde vertrouwen biedt Bio Brass een mooie plaats in het schap en daarmee continuïteit voor het bedrijf. “Zo krijgt de consument een kwalitatief mooi en vers biologisch product, dat realistisch geprijsd is en zo prijstechnisch kan opboksen tegen het gangbare product.”

Hoewel Gerjan Snippe zijn contracten met supermarkten als bedrijfsgeheim afschermt, wil hij wel een tipje van de sluier oplichten over contact met supermarktkopers.

Proefveldjes van nieuwe rassen geeft een gekleurd veld



Foto: Maria van Bokst





Inspiratiebijeenkomst Bio Bras - Betere afzet door eigen verwerking

“Blijf je best doen en werk aan continuïteit. Én blijf de kostprijs uitleggen! Daarmee win je respect, want een retailer is gewoonweg niet op de hoogte van onze teeltkosten. Er zijn steeds wisselingen in het personeelsbestand en ze kennen onze sector domweg niet.”

Niet alle kolen van Bio Brass worden overigens direct verhandeld aan de supermarkt. “We maken ook gebruik van de groothandel en van andere logistieke diensten. Per situatie kijk ik wat de optimale afstemming is. Ook voor de groothandel bieden we een meerwaarde, door onze aflevering op maat en het schaalvoordeel.”

Prijs

Sceptisch vroegen collega-ondernemers of Bio Brass wel serieus genomen wordt door de retail. Gerjan Snippe denkt van wel. “We bouwen vertrouwen op met onze programma’s en maken duidelijke afspraken. Ik lig daarom niet wakker van prijsschommelingen. Ik werk samen met retailers die erin geloven en die de producten een mooie plek in het schap geven. Anders ben je na een jaar toch klaar met elkaar. Maar nu we na vijf jaar in een vraagmarkt voor biologische producten misschien wat minder hard gaan groeien, ben ik benieuwd of we dat kunnen vasthouden.”

Want altijd is er de prijs, waarover inkopers keihard onderhandelen. “We kunnen onze prijzen goed vasthouden.

Wanneer er minder kratten kool nodig zijn, verkoop ik er ook niet meer voor een lagere

prijs om ze toch van het erf af te krijgen. We gaan bij een overschot niet onder de prijs zitten. Ik teel natuurlijk zo’n 10% overschot om altijd te kunnen leveren, maar als er in een heel goed jaar echt wat over is, voeren we het aan de koeien of gooien het in de compost. Continuïteit van ons bedrijf is het allerbelangrijkste. Als blijkt dat ons concept op termijn niet werkt, moeten we onze conclusies trekken. Maar we hebben er dan alles aan gedaan.”

Bio Brass doet de verkoop nu zelf en Gerjan Snippe heeft er lol in, maar hij denkt wel eens met weemoed terug aan de biologische coöperaties. “Dat gaf me als teler meer rust. De retail legt nu veel druk op je schouders.”

Grondpartners

Samenwerking met andere koolteelers zorgt ervoor dat ook zij niet onder de gewenste prijs duiken. “Wij zoeken altijd naar grondpartners, zoals wij dat noemen. Biologische telers die wel een ronde kool in hun vruchtwisseling kunnen gebruiken.” Bio Brass is zo gespecialiseerd, dat ze dan de teelt, oogst en verwerking van de kolen van de teler overnemen. Snippe: “We doen bewust niet aan grondhuur. Wij moeten even goed voor de grond zorgen als de teler zelf zou doen. Als grondpartner is de teler onderdeel van het totale bouwplan en denk je mee in de rotatie en bemesting.” Op die voorwaarden werkt Bio Brass graag samen en staat het bedrijf open voor eventuele nieuwe grondpartners. ■

TRAINING VERBETEREN DIRECTE AFZET

Voor ondernemers die belangstelling hebben om meer inspiratie op te doen voor een verbeterde afzet voor hun teeltbedrijf start binnenkort een training ‘Verbeteren directe afzet’, opgezet door het kennisnetwerk directe verkoop van biologische producten. Onderwerpen die aan de orde komen zijn: keuze en eisen van afzetkanalen, arbeid, hygiëne-eisen, vasthouden en binden van afnemers. Zowel ervaren als startende ondernemers zijn van harte welkom. Kijk voor informatie op www.biologischelandbouw.org of bel 0320-281222.

Letterlijk een kijkje in 't veld nemen



Foto: Ronald Spigt

Trekkers kijken op de Velddag