

Adviseur moet 'wat van bio' weten

De vraag naar biologisch neemt toe. Ondernemers zitten met vragen, maar kunnen adviseurs die beantwoorden? Edith Finke van DLV Rundvee Advies: "Eigenlijk moet elke adviseur wat van biologisch weten." "Het vraagt een open mind", aldus Kees Water van Ekopart.

Alice Booij

"Een jonge ondernemer kwam tijdens de laatste BioVak informeren naar omschakelen naar biologisch. Met honderd koeien toch een flink bedrijf. Hij vertelde dat hij in eerste instantie wel open stond voor groei, maar bij nader inzien paste het kringloopdenken ook wel bij hem." DLV-medewerker en specialist biologische landbouw Edith Finke signaleert momenteel weer meer interesse voor omschakelen van gangbaar naar biologisch. "Groter groeien lijkt in eerste instantie de weg naar de toekomst, maar het arbeidsvraagstuk en de lagere marges van het afgelopen jaar zetten ondernemers toch aan het denken." Niet groter, maar beter, kan ook één van de strategieën zijn

voor je bedrijf. "Wat heb je aan veel meer arbeid en een lagere melkprijs?" Deze ommezwaai zorgt ervoor dat bij menige strategiekeuze ook biologisch in de afwegingen wordt meegenomen. Vooral bij melkveehouders. "Het kan een hele aardverschuiving zijn. Je overweegt eerst 350 koeien binnen te houden, maar bij biologisch gaat de hele veestapel op 100 procent gras en volop naar buiten. Het is een compleet andere manier van werken." De computer is geduldig en met bijvoorbeeld de bioscan op het internet rekt menig bedrijf in 15 minuten een dikke plus uit. "Maar het is maatwerk, zo'n rekentool is een opstap om verder te praten. Het begint vooral bij de ondernemer. Adviseurs moeten een beeld hebben van hun klant."

BIOLOGISCH

Er komt weer meer vraag naar omschakeling naar biologische veehouderij. Adviseurs doen er goed aan zich hier enigszins in te verdiepen.

Foto: Geesje Rotgers



bio' weten

Bijbscholing biologisch

Alle collega-voorlichters zouden eigenlijk wat van biologisch moeten weten, vindt Finke. "Dan kunnen ze dat in hun advisering en begeleiding meenemen. Hoe ziet een bedrijfsvoering zonder bijvoorbeeld kunstmest eruit?" Binnen DLV krijgen alle collega's intern bijscholing rondom biologisch, vertelt Finke. "Niet alle collega's zijn daaraan toe. Het is een andere manier van denken, maar voor iedere voorlichter goed behapbaar. Eigenlijk kan een goede adviseur beide kanten adviseren: bio en gangbaar." De verschillen zitten vooral in voeding en bodem. Wil je de bodem of het gras bemesten, noemt Finke als voorbeeld. "Je moet als biologische ondernemer meer kijken, open staan voor andere inzichten. Het is vooral de vraag of deze manier van werken bij de persoon past." Overigens geeft ze ook wel aan dat de gangbare melkveehouderij steeds meer opschuift. "Die wordt duurzamer, dus de verschillen zijn niet meer zo groot." Zonder bestrijdingsmiddelen werken, kunnen veehouders wel. En krachtvoer is ook vrij simpel te vervangen door biologisch krachtvoer. "In de melkveehouderij is de omschakeling niet zo ingrijpend, mits er voldoende grond onder het bedrijf zit." Overigens ziet ze ook meer kansen voor intensieve bedrijven. "De biologische mest heeft een meerwaarde en daarbij is ook de samenwerking met akkerbouwers een goede optie voor beide takken."

Vooroordelen

Toch is de overstap niet zo gemakkelijk. "Het zijn de vooroordelen waar je mee te maken hebt", weet Finke. "Veel gangbare boeren kennen wel biologische collega's. Als er een biologische boer bijzit met veel ridderzuring in zijn land, dan is dat geen reclame voor de sector. 'Daar is het een rommeltje', zeggen ze dan." Daar wil je niet bijhoren, redeneren ondernemers. "Het duurt lang om van zo'n imago af te komen, terwijl er veel goede voorbeelden zijn van prachtige biologische bedrijven." Volgens Finke zijn het vooral mensen met sterke karakteren die overschakelen. "Ze schrikken niet terug van andere meningen en gaan hun eigen weg." Collega-adviseurs reageren ook nog weleens kort door de bocht, is de ervaring van Kees Water van Ekopart, gespecialiseerd in het begeleiden en adviseren in duurzame vormen van landbouw.

"Zo veegde een voerforlichter bij een melkveehouder biologisch van tafel omdat het krachtvoer veel te duur zou zijn, terwijl naar mijn idee deze man qua management wel dicht tegen biologisch aanzat." Een goed voorbeeld heeft hij echter ook. "Vorig jaar heeft Agrifirm mij gevraagd hun mensen meer kennis over biologisch mee te geven. De vertegenwoordigers kregen meer vragen van hun klanten, maar hadden te weinig bagage. Om de markt niet te verliezen hebben ze zich laten bijspijkeren."

Gezocht: 'open mind'

Biologisch adviseren vraagt een 'open mind', vindt Water. "Ik heb geen voorlichtingsboodschap als ik de boer opga. Natuurlijk ben ik enthousiast over biologisch, maar ik ga vooral mee met de gedachten van de ondernemer. Luisteren, een toekomstvisie doorspreken en daaraan sleutelen, zo werkt het." Water heeft dan wel vrij snel in de gaten of zo'n ondernemer geschikt is om zich serieus te verdiepen in biologisch. "Voor je een oordeel geeft over biologisch moet je wel informatie inwinnen. Mensen die zeggen dat biologisch niks is, terwijl ze niet weten waarover ze praten, vind ik waardeloos." Met name op de extensieve bedrijven in de melkveehouderij bespeurt hij interesse. "En dan vooral bij veehouders die al wat met hun omgeving bezig zijn of een brede maatschappelijke kijk hebben op koeien melken." En het zijn ook steeds meer grotere bedrijven. "Biologisch is al lang niet meer alleen maar op kleinere bedrijven te vinden." Het verschil tussen een gangbare en biologische ondernemer ligt vooral ook op het persoonlijke vlak. "Bij gangbaar begint duurzaamheid bij economie", noemt Water als voorbeeld. "Bij biologisch is economie naast maatschappelijke en sociale duurzaamheid even belangrijk. Het vertrekpunt is dus wat anders." Omschakelen houdt in dat adviseurs dichter betrokken zijn bij de bedrijfsvoering. "Onderzoek naar biologisch wordt nauwelijks gedaan. De kennis komt bij boeren zelf vandaan. Zo ben ik uiteindelijk de afgelopen dertig jaar ook specialist geworden; door veel bij boeren te kijken en te praten. De opgedane kennis en ervaringen geef je dan door. Als eerstelijns adviseur ben je daarom van groot belang voor de ondernemer."

