

Welke kansen in de biologische teelt?

Voor ondernemers zijn er zeker mogelijkheden in de biologische (groente)teelt. Bovendien groeit de biologische markt en is er nog vooruitgang mogelijk door de ontwikkeling en promotie van nieuwe teelttechnieken en rassen. – GERT VAN THILLO, INNOVATIESTEUNPUNT –

De biologische sector heeft het moeilijk om nieuwe mensen te motiveren om over te schakelen. Gangbare landbouwers denken dat er met biologische teelt minder te verdienen valt, en dat het risico op teeltmislukkingen groter is. Met steun van de Vlaamse overheid en in opdracht van ADLO werd een analyse gemaakt op basis van bedrijfseconomische gegevens.

Er werden verschillende telers in de groentesector gecontacteerd. Om diverse redenen (onvolledigheid, niet compatibel, te specifiek, bedrijf in opstart) konden we slechts gegevens vergaren van 9 landbouwers voor 6 teelten in de periode van 2005 tot 2009. De cijfers werden na verwerking samen met de deelnemende bedrijven besproken. Zo kon men bepaalde afwijkingen verklaren en polsen naar hun bevindingen bij de cijfers. Deze bijeenkomst was zowel voor de projectuitvoerder als voor de telers een verrijkende ervaring.

Aardappelen

Voor aardappelen (halflate en late) komen in de biologische teelt 22 boekhoudjaren van 5 verschillende jaren (2005-2009) en 9 verschillende telers tonen. Deze werden vergeleken met 893 boekhoudjaren in de gangbare teelt (halflate en late) over dezelfde periode, met de opmerking dat dit alle boekhoudingen van aardappelen zijn. Men kon deze boekhoudingen niet indelen volgens afzet (versmarkt of industrie).

De biologische aardappelen hebben een kleiner arbeidsinkomen dan gangbare aardappelen. Zaaigoed, afschrijvingen en seizoen- en loonwerk en afschrijvingen blijken belangrijke kostenveroorzakers. Dit wil echter niet zeggen dat het niet mogelijk is om aardappelen te telen met een hoog arbeidsinkomen.

In de individuele resultaten zien we een spreiding van het arbeidsinkomen van 4604 euro tot 11.253 euro. Twee biologi-

sche telers slagen erin om over de jaren heen gemiddelde resultaten te halen van respectievelijk 7194 euro en 8003 euro. Zij behalen dit hogere arbeidsinkomen door hogere opbrengsten en hogere kiloprijzen. Hierbij moeten we wel vermelden dat 1 teler zijn eigen, winstgevend nichermarkt creëerde. Hij verkoopt al jaren biologische aardappelen en heeft een verkoopnetwerk dat uit meerdere winkels bestaat. Op die manier schakelt hij de tussenhandel uit en dat resulteert in een hogere winstmarge.

Ook bij de gangbare bedrijven zien we een grote spreiding. Hier is het zeer duidelijk dat de verschillen in arbeidsinkomen niet aan de kostenkant worden gemaakt, maar quasi enkel afhangen van de opbrengsten.

De biologische telers merken bij de resultaten op dat het behaalde aantal kilo's per hectare in belangrijke mate de resultaten bepaalt. Verder wordt ook aangegeven dat het moment van aankoop van zaaigoed soms een bepalende invloed heeft op het rendement. Het blijkt moeilijk te zijn om het juiste koopmoment voor zaaigoed te bepalen. Tot slot wordt ook aangegeven dat de consument de biologische rassen onvoldoende kent, waardoor hij ze links laat liggen. Grotere naamsbekendheid van de biologische rassen zou tot betere rendementen kunnen leiden. De consument kent vooral de bekende gangbare rassen, zoals Bintje. Voor de biologische teelt zijn er echter rassen die rendabeler zijn. Toch wil de consument liever de gekende 'gangbare' rassen in biologische vorm aankopen.

Andere teelten

Voor knolselder, wortelen, prei en bloemkool werden ook cijfers verzameld, maar statistisch gezien waren deze niet representatief genoeg om als cijfermateriaal te gebruiken. Voor knolselder en wortelen is het bereikte arbeidsinkomen per hectare kenbaar groter dan in de gangbare teelt. We moeten er wel rekening mee houden dat dit verschil mogelijk te verklaren is door het aantal werkuren per hectare. Ook voor de biologische pompoenteelt zijn er cijfers, maar er was echter geen gangbaar vergelijkingsmateriaal beschikbaar.

Van biologische landbouw naar biologische tuinbouw

We spraken met een anonieme biologische tuinbouwer. In het begin van de jaren 80 startte hij als biologische landbouwer. Kiezen voor de gangbare teelt was geen optie. Enerzijds was hij zeer overtuigd van de biologische teeltmethode, anderzijds was er ook nog een praktische reden. "Aangezien mijn ouders geen landbouwers waren, beschikte ik niet meteen over startkapitaal of grond. Ik kon enkel kleinschalig starten, op 2 ha. Ik denk niet



FOTO: JO GENÈZ

dat ik in de gangbare landbouw op die kleine bedrijfsoppervlakte een rendabel bedrijf had kunnen uitbouwen.”

Ook nu is er volgens de tuinbouwer nog steeds ruimte om kleinschalig als biologische landbouwer te starten. “Voordat je start is het een kwestie om zeer goed geïnformeerd te zijn. Neem contact op met de juiste mensen en laat je goed begeleiden. Er is zeker voldoende kennis beschikbaar. Misschien zijn er zelfs te veel theorieën. Het is de kunst om de goede kennis eruit te pikken.” Belangrijk hierbij is de hulp van het Proefcentrum voor de Biologische Teelt (PCBT) die praktijkgerichte informatie kunnen bieden. Zij kunnen je heel wat kennis en inzichten over bio bieden. Door hun praktijktesten kunnen ze een antwoord geven op wat er werkt en wat niet.

Volgens de ondernemer wordt de onkruidbestrijding in de biologische teelt door gangbare telers wel eens onderschat. “Verder moet je zelf, maar ook je personeel, flexibel kunnen werken. Op bepaalde momenten kan de arbeid pieken, terwijl het in andere periodes rustiger is. Het kan daarom interessant zijn om niet meteen alles om te schakelen, maar dit geleidelijk aan te doen. Dit geeft je de kans om zelf te leren wat werkt en wat de eventuele problemen zijn.”

Is er dan nog ruimte voor nieuwe bio-boeren? Volgens de biologische tuinbouwer wel. “Het hangt natuurlijk wel af van de teelten en andere bedrijfseigen omstandigheden. Het is een kleine, groeiende markt, maar ze kan wel verstoord geraken door hogere producties, enerzijds. Anderzijds denk ik wel dat het marktaandeel van bio zal groeien, maar dat is natuurlijk moeilijk te voorspellen. Mijn inziens zijn jongeren meer bezig met het milieu en kopen ze meer bio.” De ondernemer had nooit spijt van zijn omschakeling. “Ik had niet de traditionele achtergrond, beschikte over te weinig grond en daarom zou ik waarschijnlijk nooit een goede gangbare landbouwer zijn geweest. Met bio starten is mijn geluk geweest.”

Leefbaar bedrijf als doel

We legden ons oor ook te luisteren bij een starter. De anonieme starter die we bezochten, schakelde om in 2008 en verkocht net zijn eerste biogroenten, na 2 omschakelingsjaren. Met de omschakeling hoopt deze starter in de eerste plaats een eerlijkere prijs te krijgen voor zijn producten. “Ik wil graag een leefbaar bedrijf zonder gedwongen te worden naar verdere schaalvergroting. Daarnaast spelen ook milieuredenen een rol.”

Zijn omschakelingsplan werd opgesteld door het PCBT. De overheid betaalde de kosten bijna volledig terug. Onze starter is ook tevreden over de dienstverlening die het PCBT biedt. “In mijn buurt zijn er weinig vergelijkbare biologische bedrij-

ven. Daardoor is het proefcentrum mijn belangrijkste bron voor teeltinformatie en -kennis. Door hun praktijktesten kunnen ze nuttige informatie aanbieden. De biologische tuinbouwer levert zijn biologische groenten aan een andere veiling dan vroeger. “Dat was de moeilijkste en meest onderschatte stap. Daarnaast is het toch een andere manier van produceren. Vroeger verkocht ik wat ik had. Nu verkoop ik meer vraaggericht. Daardoor zijn er ook meer pieken in arbeid.”

Tijdens de omschakelingsjaren heeft de ondernemer een deel van zijn omschakelingsgroenten moeten verkopen tegen de

behalen. Hij stelt dat duurder zaaigoed zich meer dan proportioneel terugbetaalt in betere opbrengsten en dat het terugdringen van seizoensarbeid door mechanische arbeid essentieel is om de kosten laag te houden. Andere telers kunnen dit beamen.

Verder wijst men erop dat de cijfers niet zomaar kunnen geëxtrapoléerd worden en dat het al dan niet lukken van een teelt afhangt van het grondtype, de verworven teeltkennis en de weersomstandigheden. Tegenover de gangbare sector is de markt kleiner en zijn er minder afnemers en afzetkanalen. Het gebrek aan alternatie-

Figuur 1 Vergelijking van bedrijfseconomische kenmerken tussen biologische en gangbare bedrijven

Aardappelen	Bio	Gangbaar	Prijseffect %
Opbrengst (euro)			
Verkoop	6.576	4.731	329
Premies	135	12	7
Diverse	199	39	10
Totale opbrengst	6.762	4.781	338
Variabele kosten (euro)		2.064	
Zaaigoed	1.174	540	59
Meststoffen	286	261	14
Gewasbeschermingsmiddelen	44	668	2
Afzet en levering	320	22	16
Seizoen- en loonwerk	786	395	39
Onderhoudskosten	415	160	21
Andere variabele kosten	274	18	14
Totale variabele kosten	3.269	2.064	163
Vaste kosten (euro)		1.031	
(Fictieve) pacht	232	307	12
Afschrijving gebouwen	183	155	9
Afschrijving machines en materiaal	719	276	36
Intrest	449	221	22
Algemene bedrijfskost	341	71	17
Totale vaste kosten	1.907	1.031	95
Totale kosten	5.176	3.095	259
Saldo	3.493	2.717	175
Arbeidsinkomen (euro)	1.586	1.687	79

gangbare prijs. Spijt van zijn omschakeling heeft hij niet. “Uiteindelijk is de biologische markt nog relatief klein en kan ze nog veel groeien. Dat neemt niet weg dat ik ook denk dat de gangbare teelt zeker nog kansen heeft.”

Besluit

De betrokken telers beamen dat de cijfers aantonen dat er zeker rendement te behalen valt in de biologische teelt. Bovendien is er nog vooruitgang mogelijk door het ontwikkelen en promoten van nieuwe teelttechnieken en rassen. Daarnaast wordt ook aangegeven dat sommige teelten (men denkt aan radijzen en postelein) onvoldoende marktgrootte hebben. Daardoor zijn ze voor commerciële bedrijven niet interessant voor onderzoek en ontwikkeling.

Een teler merkt op dat je in de biologische sector soms moet durven meer te investeren om hogere rendementen te

ven leidt ertoe dat er soms minder kansen zijn om het product te verkopen en dat de telers tevreden zijn als hun product ‘weg’ is. Er is altijd een kans dat een aantal producten op het veld of in de loods blijft staan. Je bent als teler minder zeker dat je van je product zal afgeraken ten opzichte van de gangbare sector. Hierbij is het moeilijk te bepalen wat het juiste moment is om je producten te verkopen. Soms heb je een dosis geluk nodig. ■

Voor meer informatie over dit onderzoek of over de omschakeling naar biologische groenteteelt kan je terecht bij Ignace Deroo, tel. 051 26 03 44; Sofie Hoste (Bio zoekt Boer), tel. 016 28 61 34 of op www.biozoektboer.be.