|  |
| --- |
| op weg naar een natuurinclusieve landbouw |
| Veld & BeekJan Wieringa, Doorwerth, Gelderland | “Geen onderscheid tussen landbouw en natuur” |
| http://hoogenlaag.nl/sites/default/files/4413213.jpg | http://www.biojournaal.nl/nieuws/2015/0310/Veldenbeek1.jpg* Fonteinallee 33 Doorwerth, Gelderland
* Gemengd bedrijf, 350ha, van zandgrond tot rivierklei
* Bedrijfsmodel: directe verkoop aan consument, biologisch dynamisch
 |
| **Het bedrijf**Jan Wieringa heeft sinds 1999 een biologisch dynamisch gemengd bedrijf samen met inmiddels 5 medeondernemers op de heuvels van Doorwerth, [Veld en Beek](https://www.veldenbeek.nl/). Samen hebben ze ongeveer 350 ha en 5 verkooppunten van een zeer breed assortiment aan producten, dat ze leveren aan ongeveer 2300 vaste klanten.Wieringa is van huis uit geen boer maar heeft de landbouwuniversiteit gedaan en een studie aan de Erasmus universiteit. Voordat hij besloot boer te worden, werkte hij eerst een aantal jaren in het buitenland en was hij een tijdje directeur van Biologica, een organisatie die biologische boeren steunt. Vanuit een vol geloof in de kracht van de natuur en de samenhang tussen mens, natuur en planeten besloot hij biologische boer te worden. Zijn wens was direct aan de consument te leveren om zo de meerwaarde van zijn producten ook ten volle te kunnen verwaarden. Het werd een gemengd bedrijf met melkvee en eigen zuivelverwerking als belangrijkste onderdeel. Als bijproduct van de zuiveltak is de verkoop van vlees van afgemolken koeien en stiertjes een belangrijke bron van inkomsten. Voor de rest verbouwt hij groentes, graan om zelf brood te verkopen, eieren, aardappels, fruit en nog veel meer. Enkele producten die ze niet zelf verbouwen worden ingekocht van een andere biologisch telende collega.De verkoop van de meeste producten gaat via 5 kleine onbemande koelhuizen waarvan alle leden een sleutel hebben. De klanten schrijven hun aankoop in een schriftje, waarna één keer per maand het bedrag daarvan automatisch van hun rekening wordt gehaald. |
| **De uitvoering**De grond waar Jan Wieringa mee werkt heeft voor het overgrote deel een natuurbestemming, gepacht van Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer en Gelders landschap. Slechts 33 ha is cultuurgrond. Jan Wieringa maakt zelf het verschil tussen zijn cultuurgrond en de natuurgebieden niet zo, in zijn visie is alles waar je als mens ingrijpt, cultuurgrond, dus ook heidevelden en bossen waar je een vorm van beheer toepast. *“Alles wat we doen op onze grond met onze dieren vormt een onderdeel van de natuur. Zo zie ik het en zo werk ik.”*Zijn graslanden bestaan uit 6 soorten gras, 6 soorten klaver en 6 soorten kruiden zoals cichorei, duizendblad, selderij en smalle weegbree. Er is een halve ha tuinland en een halve ha aardappels, die rouleren met het grasland. Daarnaast heeft hij 2 ha tarwe en 12 ha rogge op een natuurlijke akker. De tarwe bemest hij met 10 ton stalmest per ha en onkruid bestrijdt hij met de wiedeg.Als biodynamisch bedrijf laat hij de horens van de koeien staan en werkt hij met zelfgemaakte preparaten om de bodemvruchtbaarheid en vitaliteit te stimuleren. Bij het zaaien, bewerken en oogsten van zijn gewassen houdt hij rekening met het natuurlijke ritme van de seizoenen, de aarde, de maan en de invloed van andere planeten.De veestapel bestaat uit dubbeldoel blaarkoppen omdat dit een sober en makkelijk ras is met een melkproductie van ongeveer 5200 kg per jaar in 305 dagen met 4.40% vet en 3.70 % eiwit. En alles (melk en vlees) verlaat het bedrijf direct naar de consument. De koeien lopen zoveel mogelijk buiten, in de winter in een vrijloopstal die gestrooid wordt met houtsnippers. Deze houtsnippers, vermengd met mest worden weer gebruikt als meststof voor de bodem. Houtsnippers bevatten veel koolstof en volgens Wieringa is dit van wezenlijk belang voor de bodemvruchtbaarheid, organische stof en koolstof dat is waar het om draait in de biologische landbouw.Aan vergisting van biomassa doet hij niet. *“Dat is verbranden van bodemvruchtbaarheid.”* |
| **Het resultaat**De gemiddelde prijs van Jan’s melkproducten ligt, na verwerking tot producten, rond de € 1,70 per liter en zijn vleesprijs is ongeveer 17 euro per kilo. Daarmee, en door de levering van vele andere producten, maakt zijn bedrijf een omzet van ongeveer 500.000 euro. Daar tegenover staan relatief lage kosten (lage investeringen door tweedehands materieel). Daarmee is het hele bedrijf goed voor een inkomen van de 2 fulltime en 3 partime boeren.De boerderij voorziet in een behoefte in de regio, zowel van voedsel, als van plaatsen voor stagiaires, als een functie in natuurbeheer. |
| **De investering**Een investering om over te stappen van gangbaar naar een andere bedrijfsvoering heeft Jan nooit gehad omdat hij vanaf het begin al biodynamisch werkt. De grootste financiële investeringen in zijn bedrijf zijn ooit de aankoop van 14 ha grond geweest en de bouw van een nieuwe stal. Materieel koopt hij tweedehands en houdt hij eenvoudig.De grootste investering voor Jan lijkt de bagage van twee studies te zijn en zijn actieve bijdrage aan de biodynamische sector.  |
| **De omgeving en de toekomst**Jan Wieringa heeft overwegend goede relaties met zijn omgeving, ook met boeren die gangbaar werken. Hij merkt geen afkeuring tussen hen. Zijn familie was, toen hij begon, eerst wel wat sceptisch maar zijn nu helemaal om.Wieringa ziet de kans en heeft de ambitie om nog wat te groeien met zijn bedrijf. Daarnaast wil hij de koeien nog eens genetisch selecteren op de productie van A2 melk, maar dat wordt nog wel en hele operatie om dat op dit moment tweederde van de koeien er niet aan voldoen.De gouden Tip van Jan: *“Zaai veel grasklaver in. Dat is de motor van de biologische landbouw.”* |

1. Van welke onderdelen die Jan Wieringa toepast in zijn bedrijf heb je al wat geleerd en van wat zou je nog meer willen weten? Denk aan: zuivelverwerking, verbouwen van fruit, directe verkoop, samenstelling van je grasland, verschil tussen kunstmest en stalmest, natuurlijke zaaikalender, dubbeldoelkoeien en specialistische koeien.
2. Met welk financieel resultaat van je bedrijf ben jij tevreden? Met welke kwaliteit van de producten ben jij tevreden?
3. Wat zou jij met je bedrijf doen als je direct aan de consument ging verkopen?