

Doordrongen van biologisch

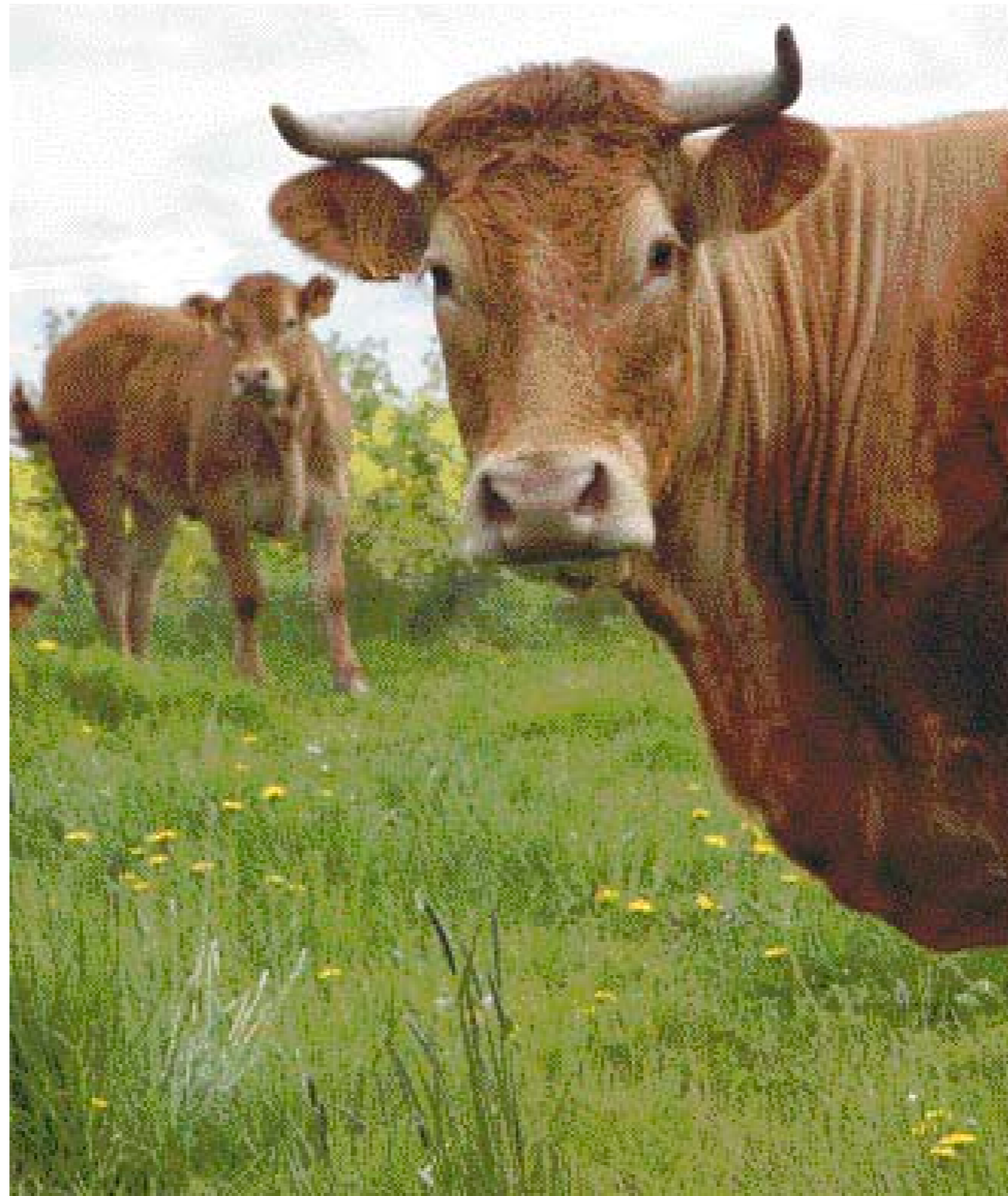
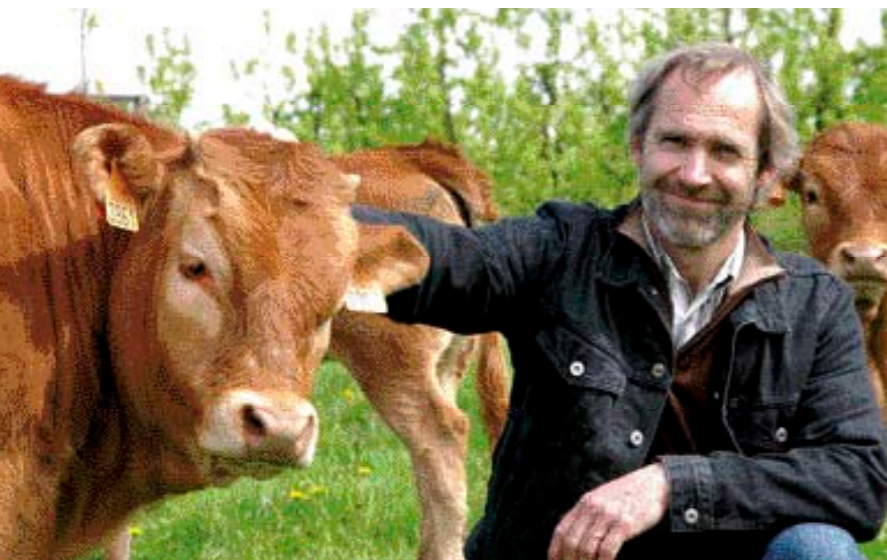
Goochelen met regeltjes bij omschakeling naar biologisch niet onoverkomelijk

De Natlandhoeve is een biologisch gemengd bedrijf. De bedrijfsleider van de hoeve is doordrongen van de principes van de biologische productiemethode. Jos De Clercq: 'Biologische landbouw vervult een pioniersrol voor duurzame landbouw.'

Met natuur meerwaarde opbouwen voor het landbouwbedrijf', zo omschrijft biologisch veehouder Jos De Clercq (44) kernachtig de bedrijfsdoelstelling van zijn Natlandhoeve in het Belgisch-Limburgse Zepperen. De naam Natland staat voor natuur en landbouw. 'De mensen te eten geven door een milieuvriendelijke productiemethode, het is een werk van barmhartigheid.'

De Natlandhoeve is een biologisch gemengd bedrijf en houdt, naast de productie van granen, grasklaver en fruit, ook vleesrunderen aan. Daarnaast produceert het ook natuur en landschap, zoals houtkanten, hagen, poelen en hoogstamboomgaarden. 'De ene activiteit staat steeds in dienst van de andere,' legt de bedrijfsleider uit. 'Ik werk met heel weinig input. Zo produceren de natuurlijke graslanden voedsel voor het vee. Het vee produceert vlees, maar levert ook de mest voor de akkers. De akkers produceren op hun beurt voedsel voor de dieren, maar eveneens granen voor menselijke con-

Jos De Clercq: 'Biologische boeren zijn open omdat ze trots zijn op wat ze presteren'



sumptie. Hoogstamboomgaarden produceren fruit, maar ook gras voor de dieren.'

Jos De Clercq startte in 1998 als deeltijd-bioveehouder naast zijn deeltijdbaan als biodocent. 'De enige biovakleraar in Vlaanderen', vertelt hij trots. 'Biologische landbouw wordt doorgaans geïntegreerd gegeven in de cursussen gangbare landbouw. Hier op de onderwijsinstelling PIBO in Tongeren is het een vak apart. Biologische landbouw vervult een pioniersrol voor duurzame landbouw, een landbouw met aandacht voor de samenhang tussen plant, dier, mens en omgeving.'

Eenvoudig, logisch en werkbaar

In de buurlanden groeit de biologische productie succesvol en stijgt de vraag naar biologische producten aanzienlijk. In Vlaanderen stagneert de biolandbouw en krijgt hier blijkbaar geen voet aan de grond. Is de overgang van gangbaar naar biologisch dan zo moeilijk in Vlaanderen? 'Neen', antwoordt De Clercq vol overtuiging. 'Zeker, een omschakelende boer moet goochelen met allerlei regeltjes. Maar als je het eenmaal in de vingers hebt is alles eenvoudig, logisch én werkbaar, ook voor grote professionele bedrijven.'

In twee jaar tijd is een gangbare vleesveehouderij omgeschakeld, zo leert de bioveehouder. Een eerste vereiste is de beschikbaarheid van genoeg grond. 'Het areaal moet vanaf de opstart voldoende groot zijn. In een biologische onderneming moet je alles met de grond doen. Anderzijds, als je later niet-biogronden bij verworft heb je een nieuw probleem van omschakeling, want je mag die nieuw verworven gronden niet direct inschakelen.'

Kennis is volgens de Limburger het tweede aandachtspunt. Zoals leren hoe je kinderziekten kunt voorkomen, bijvoorbeeld een preventieve methode om ridderzuring in grasland te weren. 'Maar kennis vergaren is geen probleem. Bioboeren zijn open in hun kennisoverdracht, want ze zijn trots op wat ze presteren.' Ook het leren werken met dekstieren (alhoewel ki niet verboden is), niet meer onthoornen of niet meer ontwormen zijn punten van aandacht bij omschakeling. 'Preventieve ontworming is taboe,' geeft De Clercq aan, 'en toch hoeft het geen probleem te zijn. Je moet gewoon voorkomen dat de worm in het dier geraakt. Dat kan eenvoudig door jongvee te laten grazen op "proper" gras. De drie mogelijkheden hiervoor zijn: gemaaid grasland, nieuw grasland en grasland dat het vorige jaar niet meer begraasd werd. Simpel. Maar ook de kalveren lang bij de moeders laten, niet te kort laten

Bio in België vooralsnog een Waalse aangelegenheid

Evenals Nederland kende de bioconsumptie in België een omzetgroei in 2007 ten opzichte van 2006: +9,95 procent. De grootste groei werd gerealiseerd in de supermarkten (11,8 procent). De omzet via de hoeveverkoop steeg

met acht procent. Het marktaandeel van de biologische voeding in de totale voedingsbesteding bedraagt 1,87 procent. In Wallonië groeide het aantal bioboeren in 2007 met zeven procent en steeg het aantal biorunderen met 17,6 procent

tot 36.275 stuks. In Vlaanderen daalde het aantal biologische boeren licht (-1 procent), het aantal runderen bedraagt er slechts 2090 stuks. (Bron: *Bio in cijfers 2, april 2008, BioForum Vlaanderen*)

grazen en omweiden helpt je al een heel stuk op weg om gezonde dieren te houden.'

Ras ondergeschikt

'Het bedrijf omvormen tot een succesvolle biologische onderneming vereist forse investeringen, maar hiervoor bestaan tal van subsidiemechanismen. Ingrijpender wellicht is de omschakeling naar een ander rundveeras', zo stelt Jos De Clercq. 'In de biologische veehouderij mag je maximaal dertig procent keizersneden realiseren, gespreid over drie jaar. Met het witblauwras is dit moeilijk haalbaar. Inkruisen met limousin bijvoorbeeld is uit den boze. Beide rassen verhouden zich als water tot vuur. De enige oplossing als je witblauwen hebt en wilt omschakelen is de aankoop van een nieuwe veestapel. Ik heb bijvoorbeeld gekozen voor een rundveeras dat "af" is.'

Met 'af' doelt Jos De Clercq op het limousinras dat wereldwijd verspreid is en bekend staat om zijn soberheid en robuustheid, de goede moedereigenschappen, de vlotte afkalvingen en de kwalitatief goede vleesproductie op basis van veel ruwvoer. 'Het betekent geenszins dat je geen fokdoel meer voor ogen moet hebben. Hier richt ik mij voorna-

melijk op volume in de dieren en karakter. Bij onoplettendheid in de selectie kunnen de limousinrunderen snel krap komen te zitten in volume, waardoor ruimte in het bekken van het dier ontbreekt. Die ruimte heb je nodig voor vlotte afkalvingen. Karakter is al even belangrijk omdat op kleinschalige bedrijven met veel kleine percelen, zoals hier, veelvuldig omweiden noodzakelijk is en de dieren dus handelbaar moeten blijven.'

Maar het ras is uiteindelijk niet belangrijk, zo vervolgt de veehouder, 'Er zijn zowel Engelse als Franse rassen geschikt voor een biologische productiemethode. Belangrijk is een ras te kiezen dat past bij het bedrijf.'

Het limousinkoppel van De Clercq, waarin de oudste koe achttien jaar is, wordt op diervriendelijke wijze gehouden. In de winter lopen de dieren los in ingestrooide hellingstallen, in de zomer grazen ze in natuurgebieden en boomgaarden. De kalfjes blijven acht tot twaalf maanden zuigen bij de moeder. 'Belangrijk om weten is dat je limousinrunderen niet kunt drijven maar ze moet lokken. Het lokken van de dieren gebeurt hier door ze veel aan te raken en te aaien. De dieren hier zijn geconditioneerd op het woord "kom". Ze weten dat ze dan een nieuwe

Vraag naar bio blijft naar verwachting doorstijgen

Van de totale wereldwijde biologische consumptie vindt circa vijftig procent plaats in Europa, met name in West-Europa (Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Italië), en 45 procent in Noord-Amerika. De wijze van monitoring van biologische voeding verschilt per land. Globaal is de verwachting voor de komende jaren dat de vraag naar biologische producten met meer dan tien procent per jaar blijft doorstijgen. Wel zal de stijging iets afvlakken omdat er wereldwijd een toenemende krapte in het aanbod van biologische producten ontstaat.

De consumentenbestedingen voor biologische voedingsmiddelen zijn in Nederland in 2007 uitgekomen op 518,9 miljoen euro. Ten opzichte van 2006 is er sprake van een groei van 13,3 procent. Ten opzichte van de totale besteding aan voedingsmiddelen is het bio-

logische marktaandeel in Nederland twee procent (+0,1 procent).

De stijgende consumptie van biologisch rundvlees gedurende de afgelopen jaren heeft zich ook in 2007 doorgezet. De omzet is met bijna zeventien procent gestegen en bedraagt nu meer dan twintig miljoen euro. Met name de bestedingen in de Nederlandse supermarkten, waar inmiddels ruim de helft van het biologisch rundvlees wordt verkocht, zijn sterk toegenomen. Daar groeiden de bestedingen met bijna 29 procent. Door de groeiende vraag naar snel bereidbare producten is ook het assortiment verruimd. De omzet in de biologische slagereijen is eveneens toegenomen, maar de groei was van lagere orde.

Rundergehakt blijft in Nederland het belangrijkste product binnen het biologische rundvleesassortiment en biologisch kalfsvlees – een relatief nieuw product

op de Nederlandse markt – laat een positieve ontwikkeling zien.

Uit de landbouwellingen van het CBS blijkt dat het aantal biologische rundveebedrijven met vleesvee is afgenomen, het aantal runderen eveneens. Het gedeeltelijk ontkoppelen van de dierpremies heeft mogelijk bijgedragen aan deze ontwikkeling. Het aandeel natuurweidegebieden van de totale oppervlakte grasland op deze bedrijven is relatief groot. Naast het aanbod uit de vleesveehouderij komen biologische runderen beschikbaar vanuit de biologische melkveehouderij maar daar is een stagnatie in groei merkbaar. Een groot gedeelte van het biologisch rundvlees in Nederland wordt dan ook geïmporteerd vanwege de kwaliteit en de ruime beschikbaarheid.

(Bron: *Bio-Monitor jaarrapport 2007/Biologica*)

weide krijgen en volgen mij overal.' Het voer van de dieren bestaat voor het grootste deel uit gras: vers gras uit de natuurgebieden in de zomer, vorge droogd gras in de winter. De dieren die slachtrijp gemaakt worden krijgen kwalitatief prima gras en klaver, evenals zelfgeetele en geplette granen, om zo tot een evenwichtige voeding te komen.

Charcuterie hoge meerwaarde

Maandelijks slacht de Natlandhoeve één rund, kwaliteitsklasse U2 of U2+. De stieren wegen gemiddeld 600 kilogram op voet of 380-400 kilogram geslacht, de vrouwelijke reformedieren 550 kilogram op voet of 330-340 kilogram geslacht. Het vlees wordt in delen van het geheel verkocht, waardoor men steeds meerdere soorten vlees tegelijk koopt. Zo is er biefstuk, rosbief, stoofvlees en gehakt. Het vlees is vacuüm verpakt in porties en wordt verkocht in pakketten van tien euro per kilo. 'Dat is relatief laag, in andere provincies kun je meer vragen. Gelukkig ben ik al bij vijf euro per kilogram uit de kosten.'

De volgende stap in de verkoop op de Natlandhoeve is het aanbieden van eigen charcuterie. Jos De Clercq: 'Op het vlak van arbeidsinkomen komt het houden van vijftien zoogkoeien dan overeen met het houden van 45 zoogkoeien bij gewone vleesveeteelt. Zo hoog is de meerwaarde van charcuterie. Maar dat is natuurlijk theoretisch, vermits charcuterie verkocht wordt per 100 gram en je dus al veel klanten moet hebben om een gans dier als charcuterie te verkopen.'

'Om een zekere rendabiliteit te realiseren moet je aan thuisverkoop doen. Dat geldt voor biologische bedrijven, maar ook voor veel gangbare veehouderijen. Je bent niet afhankelijk van steeds schommelende vleesprijzen op de veemarkt. Ik zie het zo: koeien zijn de blindedarm van veel vleesveehouders op veel gemengde bedrijven. Ze verdienen er nauwelijks wat aan en toch blijven ze het aanhouden. Totdat de blindedarm springt.'

Guy Nantier

Goed voor milieu en dierwelzijn, gezond en van hoge kwaliteit

Uit onderzoek van het Landbouw Economisch Instituut (LEI) in Wageningen blijkt dat biologische producten in de ogen van consumenten een meerwaarde bezitten ten opzichte van gangbare producten op de maatschappelijke kenmerken 'goed voor het milieu' en 'goed voor het welzijn van dieren'. Daarnaast kennen de kopers een meerwaarde toe

aan biologische producten op de gebruiksgelateerde kenmerken 'gezond' en 'van hoge kwaliteit'. Wekelijkse inkopers kopen biologische producten vanwege maatschappelijke en gebruiksgelateerde kenmerken en zijn bereid de hoogste meerprijs te betalen. Incidentele consumenten kiezen voor biologische producten vanwege de gebruiksgelateerde kenmerken en zijn bereid meer te betalen dan kopers van gangbare producten, maar hebben er weer minder voor over dan wekelijkse kopers.

(Bron: *De invloed van meerwaarde van biologische producten op consumenten aankopen; Consumentenperceptie van biologische producten in de supermarkt, LEI-Wageningen UR, 2007*)