

Ondernemerschap loont in bio-akkerbouw

Dankzij een volwassen afzetmarkt, nieuwe technische mogelijkheden en een goed imago gaat het de biologische akkerbouwsector voor de wind. Zwevers moet je zoeken; de sector wordt steeds meer gedomineerd door grote, professioneel geleide bedrijven. Drie ondernemers geven een inkijkje.

Alex van Hootegem, Kruiningen (ZL): 'Door internetwinkel weer in kleine gewassen'

Buiten is het rustig op het biologisch akkerbouwbedrijf van Alex van Hootegem en zijn vrouw Anneke. Maar wie de schuur instapt, ziet meteen dat hier iets bijzonders gebeurt. Midden in de schuur staat een mobiele kantoorunit omringd door pallets met kratten. In de aangrenzende koelcel zijn twee medewerkers druk in de weer om de bestellingen van de webwinkel verzendklaar te maken. Het gaat niet om de bekende groentepakketten. Wie door de koelcel loopt, waant zich in een Ekowinkel met een assortiment dat zich kan meten met een winkel in hartje Den Haag of Amsterdam. Vlees, zuivel, jams, meel, brood: het is er allemaal te vinden.

Website

Via de website van het bedrijf klikken de vaste klanten hun boodschappenwagentje vol, waarna de bestelling hier in de schuur in

Copyright foto

plastic kratten wordt verzameld. Met eigen koelwagens bezorgen de Van Hootegems deze bestellingen in een cirkel van 50 kilometer om het bedrijf. Dat loopt zo goed, dat er inmiddels tien mensen druk zijn met de webwinkel.

Van Hootegem: „We hebben veel regionale producten in ons assortiment. Mensen waarderen dat. Ze vinden het ook geen probleem dat ze maar één keer per week kunnen bestellen. De mensen zijn betrokken. Wij plannen onze ritten op 5 minuten nauwkeurig, zodat klanten vaak al op de oprit staan te wachten om de kratten in ontvangst te nemen. Dat directe contact is prettig. De klant leeft ook mee. Laatst hadden we een partij pompoenen met hazenschade. Normaal gesproken onverkoopbaar. Wij hebben in onze nieuwsbrief het verhaal uitgelegd: nou, we hebben nog nooit zoveel pompoenen verkocht.”

Bouwplan zonder granen

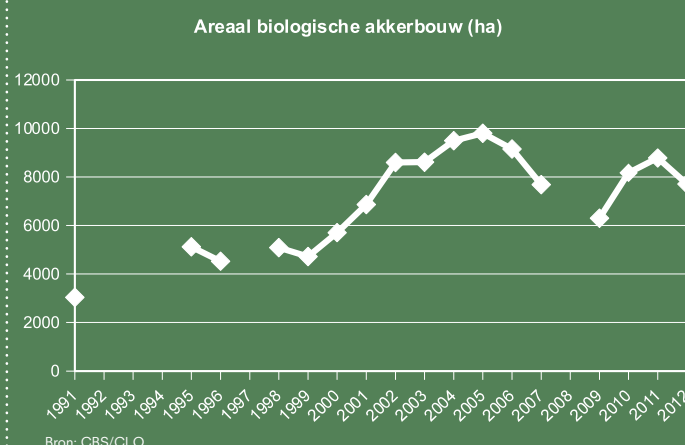
De aansturing van de webwinkel gebeurt door zijn vrouw Anneke. Zelf is hij in de eerste plaats verantwoordelijk voor het 140 hectare tellende akkerbouwbedrijf. Hierop teelt Van Hootegem voornamelijk wortelen, aardappelen, sperziebonen, knolselderij, rode bieten en luzerne. De akkerbouwer heeft de granen uit het bouwplan geschrapt. Het gewas vraagt meerdere mechanische bewerkingen in een periode waarin hij ook druk is met de onkruidbestrijding in andere gewassen. Bovendien brengt het niet of nauwelijks meer op dan luzerne. Luzerne hoeft hij alleen te zaaien en daarna heeft hij er geen omkijken meer naar. De drogerij komt het halen. Het gewas doorwortelt de bodem goed, onderdrukt onkruid en laat stikstof na. Een ideaal rustgewas dus. Vandaar dat luzerne inmiddels 40 procent van het bouwplan uitmaakt. De kunst van het biologisch boeren is volgens Van Hootegem het zoveel mogelijk handig gebruik maken van natuurlijke processen. „Dat is meer dan het weglaten van kunstmest en chemie. Natuurlijk manipuleren wij ook, maar je moet zoveel mogelijk met de stroom meevaren in plaats van er rigouzeus tegenin. De sleutel ligt bij een gezonde bodem. Dus geen chemie en drijfmest, die het bodemleven alleen maar pesten.” Ook van het gebruik van koper, Spruzit en Tracer moet hij niks hebben. „Middelen die het etiket 'biologisch' hebben, zijn niet per se goed.”

Kleine gewasjes

Vanwege de webwinkel gaat Van Hootegem zijn bedrijf de komende tijd flink verbreden. Zijn klanten willen lokaal geproduceerde groenten en daar is steeds minder goed aan te komen. Omdat ook bio-bedrijven steeds verder specialiseren, verdwijnen er 'kleine gewasjes' in de directe omgeving. Vandaar dat de akkerbouwer recht tegenover de schuur een perceel heeft ingericht voor ongeveer vijftig verschillende groentegewassen waarmee hij in ieder geval een deel van het jaar het assortiment compleet wil maken. „Ik wil dat slim en efficiënt opzetten. Misschien ga ik het zelf doen of ik trek er iemand voor aan. Het is in ieder geval een leuke nieuwe uitdaging.”

Afgezwakte groei

Na een groeispurt rond de eeuwwisseling daalde het areaal biologische akkerbouw na 2005 enige jaren op rij. De laatste jaren schommelt het rond de 8.000 hectare. In 2012 waren er 196 biologische akkerbouwbedrijven, die opgeteld 7.712 hectare bewerkten. Alle andere akkerbouwgrond meegerekend (dus ook op veebedrijven) was er in 2012 10.109 hectare biologische akkerbouw. Het aandeel biologische akkerbouw in de totale akkerbouwsector bedraagt ongeveer 2 procent. De totale hoeveelheid biologisch beheerde landbouwgrond in Nederland is 48.000 hectare. Het meeste daarvan is gras.



Grote jongens

Ook in de biologische sector zet de schaalvergroting door. Waren er in 2011 nog 42 bedrijven groter dan 50 hectare, in 2012 waren dat er 48. Dat is een kwart van het totaal aantal biologische akkerbouwbedrijven. Gemiddeld bewerken de grote bedrijven 96 hectare grond en telen ze 12 hectare aardappelen. De groei van het areaal per bedrijf wordt mede mogelijk gemaakt door nieuwe technieken, zoals RTK-gps, en het gebruik van vaste rijpaden. Met de schaalvergroting specialiseren bedrijven zich doorgaans in een kleiner aantal gewassen.

Jaco Burgers, BV Erf, Lelystad: 'Grootschalig en biologisch gaan prima samen'

BV Erf is met 1.860 hectare het grootste biologisch akkerbouwbedrijf van Nederland. Hoewel het een bijzonder bedrijf is, dat gronden beheert die in de toekomst mogelijk een andere bestemming krijgen, moet er gewoon winst worden gemaakt. En daar slaagt het bedrijf in, zegt directeur Jaco Burgers. „Toen Erf eind jaren negentig begon met biologisch telen, was er nog wel eens twijfel of biologische teelt op grote schaal mogelijk zou zijn. Wij laten zien dat het kan. Natuurlijk hebben we leergeld betaald, maar door ervaring en vakmanschap komen echte missers niet meer voor. Die opbrengstzekerheid is heel belangrijk voor ons, omdat we daardoor meerjarige afspraken kunnen maken met onze afnemers.”

50.000 handwied-uren

De grootste teelttechnische hobbels blijven onkruid in open gewassen, zoals wortelen, erwten, rode bieten en uien, en phytophthora in de aardappelen. Burgers: „Er worden wel vorderingen geboekt met het inkruisen van betere resistenties in aardappelen, maar dat levert helaas maar weinig rassen op waar markt voor is. Daarom blijven we voor een groot deel aangewezen op gevoelige rassen en moeten we de aardappelen soms vroeger doodmaken dan we willen.” Erf teelt 200 hectare aardappelen, waarvan 30 hectare pootgoed.

Het onder de duim houden van onkruid is een stuk eenvoudiger geworden sinds de komst van RTK-gps. Hierdoor kan er al in een vroeg stadium uiterst secuur machinaal worden geschoffeld en is er in een deel van de gewassen geen handwerk meer nodig. Ook zitten er gewassen in het bouwplan die helemaal geen handwerk vragen, zoals luzerne en grasklaver. Niettemin schat Burgers dat er over het hele bedrijf genomen jaarlijks nog een duizelingwekkende hoeveelheid van 50.000 handwied-uren gemaakt worden. Uitzendbureaus zorgen voor de benodigde handen.

Goede relaties

Met financiële cijfers is Burgers terughoudend, maar op de vraag of het bedrijf in gangbare exploitatie dezelfde of betere financiële resultaten

had kunnen boeken, antwoordt hij zonder aarzelen: „Nee.”

Een groot verschil met de gangbare sector is dat de afzetmarkt gezondere verhoudingen kent. „Er is sprake van een wederzijdse afhankelijkheid. Daardoor is er van beide zijden de bereidheid om te werken aan langetermijnrelaties. De tijden van 'wat de gek ervoor geeft' zijn voorbij. De markt voor biologische producten is volwassen geworden. Het is een professionele en internationale markt met steeds grotere spelers. Dat heeft ook nadelen, want dat betekent ook dat het allemaal steeds goedkoper moet. Maar een goede relatie is de basis voor het zaken doen, uiteraard in combinatie met een eerlijke prijs.”

Economische omschakelaars

Voor nieuwe omschakelaars is de situatie niet eenvoudiger geworden, denkt Burgers. Het is moeilijker om een plek te verwerven in de bestaande handelsrelaties. Aan de andere kant groeit de markt en is er dus ruimte voor meer productie. Burgers juicht het toe als akkerbouwers willen overstappen van gangbaar naar biologisch. Wel heeft hij moeite met 'economische omschakelaars', zoals hij ze noemt. „Daarmee bedoel ik mensen die voor kortetermijnwinst gaan. Even tijdelijk omschakelen omdat het meer opbrengt en daarna bij wijze van spreken net zo makkelijk weer gangbaar verder. Dat past niet bij biologische landbouw, zeker niet als je daarbij de grenzen opzoekt van wat volgens de biologische spelregels wel en niet is toegestaan. Je hoeft echt niet eerst naar de winkel om een paar geitenwollensokken te kopen, maar een biologische aanpak vraagt wel een andere manier van denken. Het gaat om zorg voor de bodem, een uitgekende rotatie en het vakmanschap van het boeren, gericht op de lange termijn.”

Arealen

Bio-akkerbouw 2012 (in ha):

Totaal	10.109
consumptieaardappelen.....	1.038
pootaardappelen	287
grove groenten	3.642
- waarvan uien.....	756
- waarvan winterpeen	999
tarwe	1.684

Flevoland biokoploper

De provincie Flevoland is de grootste biologische akkerbouwprovincie. In totaal gaat het om 111 bedrijven die samen 4.614 hectare grond bewerken. Hiervan komt 1.860 hectare voor rekening van BV Erf, dat een deel van zijn areaal verhuurt aan gespecialiseerde telers. Het westen van Nederland is met 1.500 hectare een goede tweede. In Zuidwest-Brabant zijn er twaalf telers die samen 117 hectare bewerken en in de kop van Groningen en Friesland staat de teller op 22 telers met 419 hectare.

Los van overheid

Sinds 2011 is er voor de biologische sector geen apart overheidsbeleid en dus geen extra geld meer. De sector moet nu gewoon aanspraak maken op de generieke middelen. De Haagse doelen op het gebied van biologische landbouw zijn bij lange na niet gehaald. In zijn beleidsnota 2001-2004 schreef toenmalig minister Laurens Jan Brinkhorst: 'Het zou Nederland sieren als in 2010 10 procent van het areaal biologisch is'. Dat werd 2 procent. Zweden, Oostenrijk, Tsjechië en Estland zitten wel boven de 10 procent.

Copyright foto

Copyright foto

Marien Poppe, Nagele (FL): 'Groot bedrijf moet strak en simpel'

Op een hete dag in juli trekt een Massey Ferguson met achtrijige propaanbrander zijn rondjes door een perceel pootgoed in de Noordoostpolder. Het perceel is de dag ervoor geklapt en door het hete weer zijn de loofresten al ver ingedroogd. Het deel dat op de ruggen ligt, verbrandt direct en laat een rookpluim achter. Wat de hittebehandeling vooral moet doen, is het kapotkoken van de cellen in de achtergebleven stengel- en bladresten om hergroei te voorkomen. Daarna kunnen de poters verder afrijpen. Gelukkig is de reden om het perceel dood te maken dat de knollen aan de maat zijn. Phytophthora was er nog nauwelijks te vinden, vertelt Marien Poppe. „Dat hebben we wel eens anders meegemaakt. Wat dat betreft is dit een ideaal aardappeljaar.“ Marien Poppe teelt samen met zijn broer Joos 35 hectare pootgoed, waarvan een deel op huurland bij een veehouder in de buurt. De rest van het bouwplan op het 150 tellende bedrijf bestaat uit witlofpennen, zaaiuien, winterwortelen en luzerne. Een belangrijke tak op het bedrijf is verder het sorteren van uien, die wekelijks worden klaargemaakt voor afzet via een verpakker naar Albert Heijn. Ook de wortelen vinden hun weg naar de grootgrutter.

Strak en simpel

De familie Poppe schakelde in 2001 over van gangbaar naar biologisch. Daar hebben ze geen spijt van gehad. Ze hebben hun huidige teelten goed onder de knie en de markt is redelijk stabiel geweest. Om het bedrijf behapbaar te houden, geldt als motto: 'Strak en simpel'. „Wij willen niet te veel verschillende gewassen doen of met allerlei nieuwe dingen gaan experimenteren. Gedurende het groeiseizoen hebben we onze tijd hard nodig om onze gewassen

onkruidvrij te maken.“ Dit seizoen werden ze weer bevestigd in deze stelregel; door het koude voorjaar kwamen de gewassen traag op gang en toen het plotseling warm werd, haalde ook het onkruid de schade in. Ten opzichte van andere jaren hebben ze telkens een beetje achtergelegen in de schoonmaakkondes. Op dit moment, eind juli, maken vijf wiedebedden de laatste ronde door de witlofpennen, die ze telen voor een witloftrekker in de buurt. Het gaat vooral om wat grotere meldes die in de rij staan. Als het perceel klaar is, keert een grote groep seizoenswerkers weer huiswaarts. Het werken met vreemd personeel zijn de broers van huis uit gewend en ze vinden het leuk. „Het geeft leven in de brouwerij.“

Pootaardappelen

Met de overstap naar biologisch is de familie Poppe ook overgeschakeld van consumptieaardappelen naar pootaardappelen. Dat geeft een lager risico. „Als je pech hebt, komt phytophthora er al vroeg in het seizoen in. Dan kan het best zijn dat je maar 17 ton per hectare rooit. Terwijl we dit jaar zeker 10 ton meer rooien. Met pootaardappelen ben je minder afhankelijk van de maat en rijpheid van het product. Vroeg doodmaken is natuurlijk niet ideaal, maar je kunt er in ieder geval wat mee.“

De uienteelt is een stuk bedrijfszekerder, vooral sinds de komst van de meeldauwresistente rassen. In goede jaren komen er tussen de vijftig en zestig kisten bruto-opbrengst van het land. De uienoogst is voor een deel voor export en voor een deel voor Albert Heijn. Omdat de biologische markt relatief klein is, lukt het om goede afspraken met de retailer te maken. „Zij betalen een nette prijs, wij zorgen voor een constant product. Zo zou het eigenlijk altijd moeten gaan.“ ■

Bionext

De biologische sector heeft sinds enige jaren zijn eigen ketenorganisatie, Bionext. Bionext is opgericht door biologische boeren en tuinders (BioHuis), handel en verwerking (VBP) en winkels (Biowinkelvereniging). De organisatie behartigt de collectieve belangen van de biologische sector en eigen land en in Brussel, via het internationale samenwerkingsverband Ifoam. Ook doet het de woordvoering namens de hele sector. In themagroepen werken telers binnen BioHuis aan sector-specifieke problemen op het gebied van afzet, kwaliteit, onderzoek en wetgeving.

Mag wel/niet

Wat mag een biologische teler wel en niet als het gaat om mest en uitgangsmateriaal? Als er biologisch zaad- of plantgoed beschikbaar is, moet de teler dat gebruiken. In andere gevallen kan hij een ontheffing aanvragen. Ontsmet zaad gebruiken mag echter nooit. Minimaal 60 procent van de aangevoerde mest moet van biologische herkomst zijn. De rest mag aangevuld worden met mest uit de gangbare sector, mits er sprake is van weidegang, scharrel of uitloop.

Bio-exporteur

Het Nederlandse biologische bedrijfsleven exporteert jaarlijks voor 783 miljoen euro aan agrarische producten. Dat blijkt uit schattingen van ketenorganisatie Bionext. Van de totale biologische exportomzet komt ruim 365 miljoen euro voor rekening van AGF-producten. Fruit vertegenwoordigt met 222 miljoen euro de grootste waarde. Aardappelen zijn goed voor 2,8 miljoen euro. Op het gebied van biologische industriegroenten is Nederland marktleider in Europa. Ook is Nederland de grootste producent van biologische uien en peen. Opvallend is verder de sterke positie van de veredelingssector.