

DUITSE BIOTEELT HEEFT MOGELIJKHEDEN

Naar aanleiding van de Duitse biobeurs Biofach bracht een groep internationale geïnteresseerden een bezoek aan enkele bedrijven. In dit laatste artikel uit deze reeks gaan we langs op een groentebedrijf en in een kruidenkwekerij. Allebei bio uiteraard! – *Ignace Deroo, consulent biologische productie*

BIOLOGISCHE GROENTEN VOOR DE LOKALE MARKT

In Petersaurach, een pittoresk Beiers dorpje zo'n 50 km ten zuidwesten van Nürnberg, baat Andreas Ficher al 10 jaar een biologisch groentebedrijf uit. In deze Duitse regio wordt er vooral aan akkerbouw gedaan; hier en daar zijn er wat veebedrijven. Toch zette Andreas de stap naar biogroenten. Meer nog, hij teelt voor de directe afzet naar de consument. Daarnaast heeft het bedrijf een kleine hoeve Winkel waarin men naast de eigen producten ook heel wat andere bioproducten aanbiedt. Andreas' moeder houdt de winkel open.

Groente-abonnement

Via een abonnementensysteem krijgen 800 klanten wekelijks een 'Gemüsebox' thuis geleverd. Andreas brengt ze rond in een koelwagen. Hij beslist zelf wat hij in het pakket stopt. Uiteraard kan de klant daarbovenop nog andere producten bestellen.

Om over een breed assortiment te kunnen beschikken, en om de winterperiode te overbruggen, koopt Andreas ook producten aan bij collega's of via de groothandel. Zo slaagt hij erin om het jaar rond een gevarieerd aanbod te leveren. De verkoop loopt zo goed dat hij slechts 20% van zijn omzet haalt met eigen geteelde groenten. De klanten bestellen via het internet. Dagelijks worden de pakketten vers samengesteld en thuisbezorgd. Zo krijgen de klanten altijd dagverse producten, een pluspunt voor wie van echt vers houdt. Gemiddeld kost een abonnement 22 euro per week. Maar men kan ook minder bestellen. Het minimumbedrag werd vastgelegd op 13 euro. Voor minder wordt er niet aan huis geleverd. Alle klanten betalen via een opdracht bij de bank.

Ruime teeltrotatie

Om gezonde biologische groenten te kunnen leveren, volgt Andreas een ruime



Andreas Ficher (met muts) geeft uitleg in de ruimte waar de 'Gemüseboxen' worden klaargemaakt.

teeltrotatie. Na granen wordt klaver verbouwd. De klaver dient dan weer als voorteelt voor de groenten die veel voeding vragen, denk aan koolgewassen. In het vierde jaar van de rotatie volgen de groenten die weinig stikstof nodig hebben.

Ten slotte komen er opnieuw granen op hetzelfde perceel. Alleen voor het eerste jaar groenten maakt Andreas gebruik van dierlijke mest. Die is afkomstig van een achttal Limousinkoeien en kalveren die op het bedrijf worden gehouden. Daarnaast wordt het groenteafval gecomposteerd. Dit gaat naar de percelen waar granen geteeld worden. Er wordt – indien nodig – bijbemest met andere organische meststoffen zoals haarmeel.

De rentabiliteit van een biologisch groentebedrijf wordt nogal eens in vraag gesteld. Toch is Andreas er gerust in. Het gebeurt wel eens dat een bepaalde teelt mislukt, maar dit is voor hem financieel minder erg vermits hij telkens kleine hoeveelheden verbouwt van meer dan 30 verschillende groentesoorten. Het abonnementensysteem vraagt veel kleine hoeveelheden, waardoor de kans op grote mislukkingen gering is. Naar eigen zeggen

baat hij een zeer stabiel en rendabel bedrijf uit. Recent investeerde hij nog in zonnepanelen. Hiermee wil Andreas Ficher zijn bedrijf duurzamer maken naar de toekomst.

ONDERNEEMSTER VAN HET JAAR TEELT BASILICUM

Van het groentebedrijf van Andreas ging het naar een biologische kruidenkwekerij. Bij aankomst zien we een grote serre die helemaal is ingepakt in noppensfolie. Geen mens die vermoedt wat hierin gebeurt. Wij mochten een kijkje nemen en waren verrast door de bedrijvigheid in deze warme omgeving.

Tanja Dworschak-Fleishmann, moeder van 4 kinderen, runt dit bedrijf op 20 km van Nürnberg in haar eentje. Sterker nog, ze heeft nog een tweede bedrijf in Polen, waar ze geregeld naartoe trekt. Tanja is al de vierde generatie uit een tuinbouwschlacht. Dat dit haar goed afgaat, blijkt uit de onderscheiding die ze in 2006 mocht ontvangen van de Beierse overheid. Toen mocht ze de award van 'Onderneemster

van het jaar' ontvangen wegens de vele innovatieve technieken die ze op haar bedrijf gebruikt.

Er werken zowat 35 mensen. Jaarlijks verkoopt het bedrijf zo'n 4 miljoen potten met biokruiden, vooral basilicum, maar ook nog 240 andere soorten kruiden. De uitbaatster was voorbestemd om het groentebedrijf van haar ouders over te nemen. Toen die in 1994 echter uit elkaar gingen, werd het bedrijf verkocht. Hun dochter wilde verder in de tuinbouw en startte op deze locatie een nieuw bedrijf met kruiden. Halverwege de jaren 90 was het assortiment kruiden nog niet zo groot. Niemand kende op dat ogenblik basilicum, behalve de Italianen die het met graagte gebruikten bij hun regionale recepten. Toen de spaghetti- en pizzarage oversloeg naar andere landen, werd de vraag naar basilicum steeds groter. Het bedrijf draait nu de helft van zijn omzet op basis van de basilicumproductie (zo'n 2,5 miljoen potten per jaar). In het bedrijf vindt de hele productiecycclus plaats, van zaai tot de verkoop. Behalve basilicum zijn ook peterselie en bieslook belangrijke teelten. In totaal teelt men 238 soorten kruiden en 35 soorten munt.

Verminderen milieu-impact blijft uitdaging

Belangrijke uitdagingen voor het bedrijf zijn het beperken van de kosten en het verminderen van de milieu-impact. Energie is zowat de belangrijkste kostenfactor op dit bedrijf. Zo werd in januari voor 17.000 euro gas verbruikt in de serre van 7000 m². Dit is de helft van de gemiddelde kosten die het bedrijf normaal op een maand maakt.



Het intern transport van de planten in de serre gebeurt via een railsysteem dat in de serre hangt.

Soms was het even opletten geblazen, want het intern transport van de planten in de serre gebeurt via een railsysteem dat in de serre hangt. Zo kunnen de planten van het ene naar het andere compartiment gebracht worden, of gewoon naar de inpakruimte om klaargemaakt te worden voor levering. Alle planten worden ingepakt in dozen en zo aan de klant geleverd.

.....
Omdat er veel kruiden geëxporteerd worden, is het noodzakelijk dat men veel certificaten behaalt.
.....

Het hele bedrijf werkt biologisch. Dit blijkt niet altijd even gemakkelijk te zijn, maar de uitdaging is groot om steeds betere resultaten te halen. Het grootste probleem binnen het bedrijf is de aanwezigheid van kleine vliegen. Vangplaten doen een deel van het werk, maar daarnaast wil mevrouw Dworschak-Fleishmann de oorzaak aanpakken. Blijkbaar komen de vliegen af op de organische mest in de potgrond. Potgrond maken zonder organische mest is moeilijk, maar toch lopen er testen om te zien of het anders en beter kan. Een substraat zonder dierlijke mest is nu in de testfase.

Omdat er ook veel kruiden geëxporteerd worden, is het noodzakelijk dat het bedrijf meerdere certificaten behaalt. De belangrijkste zijn Bioland, Natuurland en Bio Suisse. De grootste klanten van dit

biobedrijf zijn supermarkten en groothandels. Maar ook kleine afnemers zijn welkom. Dat zagen we aan de kleine en grote partijen die klaarstonden voor levering.

Het gehele bedrijf is computergestuurd. Dit wil zeggen dat iedere pot die ingezaaid



Tanja Dworschak-Fleishmann kan honderduit vertellen over haar kruiden. Hier een voorbeeld van bieslook.

of geplant wordt in de computer geregistreerd staat. Op basis van deze informatie wordt de stock beheerd en maakt men ook het etiket dat de pot zal vergezellen naar de klant. De computer weet perfect waar hij welke kruiden moet halen om de volgende levering te doen.

Niet alle kruiden worden volledig ter plaatse gekweekt. Voor bieslook, bijvoorbeeld, zijn er 2 toeleveranciers. De bieslook wordt door andere biotelers opgekweekt in de vollegrond. De uitzaai gebeurt in de maand mei en in het najaar worden de planten gerooid en in frigo opgeslagen. Zodra er nieuwe planten moeten worden geleverd, worden ze rechtstreeks uit de frigo in pot geplant en naar Tanja's bedrijf gebracht. Bij de ene producent waren de plantjes in de potten mooi groen, terwijl er bij een andere nog heel wat oude stengels bij zaten die bruin zagen. Voor haar was dit een belangrijk aandachtspunt om met haar toeleveranciers te bespreken. Iedereen moet goede kwaliteit leveren. Anders kan je niet blijven als toeleverancier. ■