

VIJFENTWINTIG PROCENT BIOLOGISCH AREAAL,
WAT VINDEN BIOLOGISCHE BOEREN DAAR VAN?

“OPSCHALING GEEN DOEL OP ZICH”

Brussel zet in op 25 procent biologisch areaal in 2030. Wat betekent dit voor de huidige biologische boeren? We vroegen het aan zes bevlogen bioboeren. Vraag en aanbod moeten in balans blijven en true-cost accounting zou een grote rol kunnen spelen bij het verkleinen van het prijsverschil tussen bio en gangbaar. Ongeacht de groei willen deze boeren de vraag wat biologisch is en waarom, blijven onderzoeken.

TEKST | ROOS DE ADELHART TOOROP

MELKVEEHOUDER **JOHN ARINK** VAN EKOBOERDERIJ ARINK

“De grote motivator om biologisch te boeren is toch wel dat we gewassen telen, koeien melken, varkens houden zonder de middelen waarvan ik in mijn reguliere landbouwopleiding leerde dat ze onmisbaar zijn voor een geslaagd landbouwsysteem. Ik ben verslaafd geraakt aan ‘niet verspillend’ leven, aan het laten functioneren van een systeem op de kracht van de natuur. Ook het directe contact met consumenten, en het vrije gevoel dat je jezelf hebt ontworsteld uit de wurggreep van internationale erfbetreders maakt me steeds gemotiveerder. Maar we zijn er nog niet, we hebben nog veel onopgeloste problemen. Daarbij denk ik aan de afhankelijkheid van geïmporteerd krachtvoer, de uitstoot van kalveren naar de witvleeshouderij, de opmars van ‘middelen’ in de akkerbouw uit de koker van gangbare producenten en aan het verlies van menselijke fecaliën in de kringloop.”

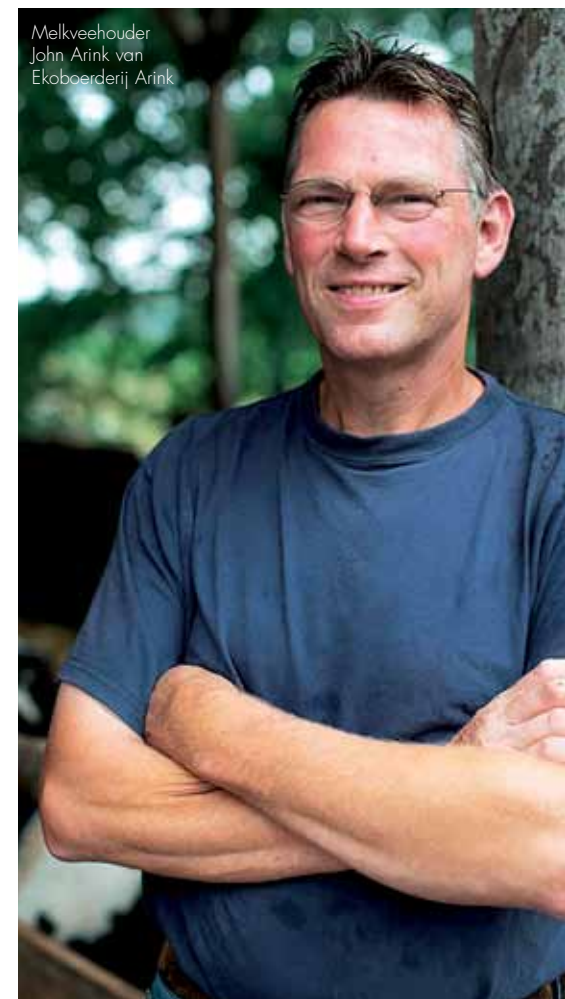
“Wanneer we in de biologische melkveehouderij willen groeien, betekent dat een verandering van het huidige biologische melkveemodel. De gemiddelde bioprijs die nu betaald wordt, is slechts winstgevend bij de gratie van het bestaan van de gangbare landbouw, de import van biologisch krachtvoer en het stoken van steenkool in de grasdrogerijen. Willen we werkelijk in een kringloop melken en verantwoordelijkheid dragen voor alle

facetten van het melkveebedrijf, inclusief krachtvoer en geproduceerde kalveren, dan volstaat misschien een melkprijs van een euro per liter, wellicht nog iets meer.”

“Grote groei is pas te realiseren wanneer het politieke klimaat omslaat richting ‘True Pricing’ oftewel bonus-malus. De biologische sector is nu eigenlijk afhankelijk van de, in Nederland ongeveer zes procent van de consumenten die nadenkt over voeding en bereid is daar meer voor te betalen. True Pricing en een protectionistische markt op Europees niveau biedt kansen voor alle boeren. De boeren die nu in het gangbare model opereren, bewandelen een doodlopende weg, daar hoef je geen wiskundige voor te zijn. Voor de sceptici: we hadden een beschermde markt in Europa ten tijde van Landbouwcommissaris Mansholt, het is dus mogelijk, alleen is de transitie die we moeten doorlopen nu waarschijnlijk heviger dan toen de landbouw in de jaren ‘60 naar het opschalingsmodel transformeerde.”

“De groei van biologisch moet veel sneller als we tot een stabiel kringloopvoedselmodel willen komen, als we een substantiële bijdrage willen leveren aan biodiversiteitsherstel, als we toe willen naar een landbouw die niet gebaseerd is op fossiele energie en als we een landbouw willen die recht doet aan bodem,

plant, dier en mens. Daarvoor hebben we politieke keuzes nodig die ons helpen, die mogelijk maken dat een onbespoten bloemkool goedkoper in het schap ligt dan een bespoten. De politiek is aan zet om het juiste klimaat te scheppen voor een voedselvoorziening die in een kringloop functioneert.”



Melkveehouder
John Arink van
Ekoboerderij Arink



Jaco Burgers Bestuurder/
directeur ERF BV, mede
initiator van Stichting
Hemus, mede-eigenaar
van Loverendale-Ter Linde

JACO BURGERS BESTUURDER/DIRECTEUR VAN ERF BV, MEDE INITIATOR VAN STICHTING HEMUS, MEDE-EIGENAAR VAN LOVERENDALE-TER LINDE

“Die 25 procent biologisch voor elkaar krijgen lijkt me helemaal niet zo ingewikkeld, maar de consument die moet het ook willen eten. Opschaling van de productie is een doel op zich geworden. Het is tijd om er over na te gaan denken hoe we producten in Nederland kunnen afzetten. De vraag moet bij de consument vandaan komen. Die moet goed door de overheid en de retail geïnformeerd worden. Uiteindelijk moet het goed in het schap van de supermarkten liggen. Daar komt dan ook true pricing bij kijken.”

“We hebben dingen beter voor elkaar dan de gangbare collega's. Ik wil uitdragen wat bio doet, en de impact daarvan tonen. Voor mij hoeft niet iedereen biologisch te worden. Als je je teeltsysteem aanpast, je bouwplan verruimd, beter voor je grond zorgt, dan kun je sowieso al met minder middelen toe. 't Zal niet nul zijn, maar alles wat het minder is, is al beter. Als ie-

dereen zomaar heel snel biologisch wordt, stort de hele markt in, we hebben dat eind jaren '90, begin 2000 ook meegemaakt, er hoeft maar een klein beetje teveel bio te zijn of je gaat zo gangbaar achterna.”

“En ondertussen moeten we onze biologische productiesystemen tegen het licht te houden en blijven ontwikkelen. Ik wil een verdienconcept en tegelijk een betere aarde achterlaten, dat is mijn achterliggende gedachte. En om daar te komen moeten we discussie blijven voeren: wat is biologisch en wat niet. Dan denk ik aan veredelings technieken, de ruimte in het bouwplan, de rustgewassen, de mate waarin we nog gangbare input gebruiken. Uiteindelijk moeten we onze discussie delen, niet alleen als boeren onderling maar ook met de winkeliers en consumenten. Dat is een uitdaging voor ons als sector, maar zo kunnen we wel een bijdrage leveren aan een geïnformeerde keuze.”



Pluimveehouder
Chris Borren van
De Lankerenhof

PLUIMVEEHOUDER CHRIS BORREN VAN DE LANKERENHOF

“Ik hoop dat de biologische pluimveesector zich meer losmaakt van de gangbare sector en echt biologisch gaat werken, met biologische moederdieren, stopt met haantjes doden, een maximum be-

drijfs grootte en 100 procent biologisch voer.” Op zijn bedrijf staan dierenwelzijn, milieu en de consument alle drie op de eerste plaats. De verbinding met consumenten is wat hem betreft cruciaal: boer

en consument moeten samen voor een voedseltransitie zorgen. “Vijftientig procent biologisch areaal kan alleen als de consument mee beweegt, er is ruimte voor groei als de afzet toeneemt. We hebben afzetzekerheid met een reële opbrengstprijz nodig. De consumenten moeten overtuigd zijn dat biologisch of biologisch-dynamisch de beste keuze is want anders blijft onze sector een niche. Met true pricing worden de echte kosten van de producten duidelijk. Hiermee zouden de prijzen van biologisch en gangbaar veel dichterbij elkaar komen te liggen. En dat zou veel kansen voor de biologische sector bieden.”

“Waar we uiteindelijk heen moeten? Naar een gesloten regionale kringloop, die mag ook Europees zijn. En een betere verdeling van de marges en kostenberekening per schakel in de keten op basis van echte kosten en geen procentuele opslag. De hele keten zou verantwoordelijkheid moeten nemen voor de producten die geproduceerd worden. Zo komen er niet onevenredig veel risico's bij de boer.”

“OPSCHALING GEEN DOEL OP ZICH”

De vraag moet van de consument komen, die zou door de overheid en de retail goed geïnformeerd moeten worden.



Varkenshouder Kees Scheepens van Walnoot & Wilg

VARKENSHOUDER **KEES SCHEEPENS** VAN WALNOOT & WILG

“Wat we nodig hebben in de biologische sector zijn ambitieuze ondernemers, letterlijk rentmeesters, die de volgende innovatieve stap willen zetten, die nieuwe wetenschappelijke inzichten vertalen. De biologische varkenshouderij kan zowel op het vlak van dierwelzijn, denk aan het nog steeds castreren van biggen, als op het vlak van ecologische duurzaamheid, zoals de ammoniakemissie, nog veel laaghangend fruit plukken. Groei is geen doel op zich, maar het zou helpen om de regels wat te versoepelen voor starters. Nu duurt de omschakeling van grond twee jaar, wat als de grond ontsmet zou worden met stoom? Kan het dan in een jaar? Dat jaar minder zou een groot verschil maken. Of er ruimte is voor groei naar 25 procent biologisch areaal? Dit soort doelen worden al decennia gesteld en ik geloof daar niet in. De consument moet op een positieve manier duidelijk gemaakt worden dat er in zijn leven onbewust veel doelconflicten zijn, die vooral te maken hebben met het houden van dieren. Er moet op niet te verstane wijze duidelijk gemaakt worden dat het niet meer oké is om de welzijns-, milieu- en sociale problemen van intensieve varkenshouderij te verdringen. Dat vraagt om top-marketeers die alles weten van psychologie.”

CSA-TUINDERS **ESTHER KUILER** **EN ELSKE HAGERAATS** VAN DE OMMUURDE TUIN

“Kleine tuinderijen spelen een grote rol in het zichtbaar en toegankelijk maken van biologisch. Het gaat goed, er is een grote markt. We hebben wachlijsten met mensen die oogstaandeelhouder willen worden. In de buurt van steden, en die zijn er veel in Nederland, heb je gemakkelijk een lijn naar klanten. We doen het kleinschalig met aandacht voor natuur en schoonheid. Die waarden worden gewaardeerd maar daar hangt natuurlijk geen prijskaartje aan. Als CSA is er wel wat mogelijk om een prijs te stellen. Wij kunnen het niet doen van prijzen die gebaseerd zijn op akkerbouwmatig geteelde groenten. We zien de groei van kleine tuinderijen wel doorzetten. Steeds meer biologisch is geen bedreiging, juist niet, van ons mag heel Nederland biologisch worden! Daarom hebben we hier ook de cursus ‘Agro-ecologie in de praktijk’, waarin we onze kennis en ervaring delen. De cursus zit steeds vol. Wat ons zorgen baart is de rol van Skal en de overheid. We hebben Skal als boeren en tuinders opgezet om samen te laten zien wie en wat we zijn als biologisch. Nu biologisch groeit, zien we de menselijke maat bij Skal verdwijnen. We zien overregulering met steeds meer administratieve en financiële druk op boeren en hun afzetmarkt. Iets wat naar ons idee de kleinschalige productie en afzet wegdrijft van een overkoepelend keurmerk en de opgebouwde naam biologisch. We hopen dat het met de groei van biologisch juist allemaal wat makkelijker wordt, en dat nieuwe boeren mogen rekenen op ondersteuning.”



Esther Kuiler en Elske Hageraats van De Ommuurde tuin