



Dossier Aan de slag met circulaire landbouw

Er zit veel potentieel in het hergebruiken van reststromen op landbouwbedrijven. De rol van landbouwer zal altijd eerst en vooral voedselproducent zijn. Het verwerken van reststromen kan daarnaast een gunstig verdienmodel opleveren. Als landbouwer kan je binnen de circulaire landbouw aan de slag gaan als grondstofproducent of -afnemer, maar je kan ook zelf in de circulaire ondernemerswereld stappen.

Zoals in elk economisch model stoot je op kansen en uitdagingen. De regelgeving maakt het implementeren van circulaire activiteiten ook niet altijd even gemakkelijk. In dit dossier geven we je daar graag meer informatie over.



Zowel kansen als uitdagingen voor de landbouwer

Een duik in de circulaire landbouw

Circulaire landbouw is een term die steeds vaker verschijnt binnen de primaire sector. Het is een benadering die de traditionele manier van denken over productie, consumptie en afval verandert. Maar wat betekent dit nu precies voor jou als landbouwer? Liggen er hier interessante kansen voor jou als ondernemer?

Sanne Nuyts

In dit interview verduidelijken we de circulaire wereld vanuit het perspectief van de toeleverancier, onze landbouwers. Emma Van Steenweghen, consulent Circulaire Economie bij Boerenbond, beantwoordt onze vragen.

Wat betekent circulaire landbouw?

“Er worden veel termen door elkaar gebruikt. Dit maakt het wat verwarrend, maar eigenlijk is het niet zo ingewikkeld. Er bestaan verschillende economische modellen. Bij circulaire economie of kringlooeconomie hergebruikt men reststromen zo veel mogelijk om zo de kringloop te sluiten en draaiende te houden. Boerenbond stimuleert de integratie van zo’n circulaire concepten in de landbouwsector omdat hier voordelen aan verbonden zijn, zowel voor de portemonnee als voor de planeet. Deze kringlopen sluiten kan je trouwens op verschillende niveaus verwezenlijken: binnen je eigen bedrijf, met collega’s uit de buurt of zelfs over verschillende sectoren heen. En dan is er ook nog de bio-eco-

nomie. Dat is een verzameling voor alle economische activiteiten die gebruikmaken van biologische organismen of processen. Hieronder valt dus de landbouwsector. De term heeft niets te maken met biologische landbouw, wat soms wel gedacht wordt. De productie van voedsel, diervoeder en biogebaseerde producten zijn allemaal activiteiten binnen de bio-economie.”

Stimuleert de overheid zo’n circulaire strategieën?

“Binnen Europa wil Vlaanderen koploper zijn in de bio-economie. In 2020 keurde de Vlaamse regering het Beleidsplan Bio-economie goed. Dit plan wil nieuwe initiatieven in de brede bio-economie ondersteunen. Ook werd er een nieuw partnerschap opgezet: Vlaanderen Circulair. Deze samenwerking wil kennisinstellingen, middenveldorganisaties, bedrijven en overheden samen rond de tafel brengen om dergelijke initiatieven op te schalen. Aan de hand van verschillende werkagenda’s heeft de overheid als doel ▶



gesteld dat de voetafdruk van materialen in Vlaanderen tegen 2030 met 30% moet dalen ten opzichte van 2010. Maar om de Europese strategie inzake bio-economie succesvol uit te rollen, moeten land-, tuin- en bosbouwers beschouwd worden als volwaardige strategische partners en niet louter als leveranciers van biomassa. Alleen dan zal het mogelijk zijn om een concurrentiële duurzame en circulaire bio-economie uit te bouwen.”

Hoe kunnen landbouwers aan circulaire landbouw doen?

“De rol van de landbouwer zal altijd op de eerste plaats voedselproducent zijn. Actief deelnemen aan de circulaire economie kan landbouwers echter in bepaalde gevallen gunstige verdienmodellen opleveren. Dit kan door drie verschillende rollen op te nemen: grondstofleverancier of -afnemer, maar ook circulaire ondernemer. Je kan als voedselproducent een grondstofleverancier worden voor de circulaire bio-economie als je een afnemer kent, al dan niet in de landbouwsector, die op zoek is naar een alternatief voor zijn of haar fossiele grondstof. Zo kan je miscanthus, hennep, oliehoudende of aromatische gewassen integreren in je teeltplan en deze afzetten in de biogebaseerde markt. Door met vele landbouwers te praten merken we echter dat er ook bedrijven zijn die zelf in de circulaire onderne-



Emma Van Steenweghen:

“Door kringlopen te sluiten vergroot je de veerkracht van je bedrijf.”

merswereld stappen. Ze zien veel potentieel in het hergebruiken van reststromen die ontstaan op het landbouwbedrijf bij de huidige teelten. Deze stromen kunnen verwerkt worden tot nieuwe producten die je zelf in de markt kan zetten. Denk aan sap van de resten van aardbeien of geitjeszeep (zie reportage op p. 28).”

Welke uitdagingen brengt circulaire landbouw met zich mee?

“Zoals in elk economisch model zijn er wel wat obstakels die je als ondernemer zal tegenkomen. Zo is het implementeren van circulaire activiteiten niet altijd mogelijk door bestaande regelgeving. Bij reststromen val je namelijk snel onder de noemer ‘afval’, wat uitdagingen met zich meebrengt qua gezondheid, veiligheid en milieuvoorschriften. Er wordt ook steeds meer geconcentreerd met reststromen vanuit verschillende hoeken en dat zal in de toekomst alleen maar toenemen. Uiteraard is het niet de bedoeling om actief reststromen te gaan creëren. Het is ook mogelijk dat de consument niet bereid is om een aangepaste prijs te betalen, waardoor de kosten-batenbalans uit evenwicht geraakt. De variërende kwaliteit en kwantiteit van de reststromen maakt het een uitdaging om een robuust verdienmodel

op te zetten voor producent, verwerker en afnemer. Ook de juiste technologie en logistiek voor het oogsten of verwerken van reststromen moet beschikbaar zijn. Dit brengt vaak extra kosten met zich mee.”

Wat zijn de voordelen van circulaire landbouw?

“Ondanks deze obstakels zien we toch heel wat potentieel in dit economisch model. Door hergebruik moet je minder grondstoffen aankopen en bespaar je misschien wel kosten doordat je minder afvalverwerking hebt. Er is een mogelijkheid tot inkomensdiversificatie. Als circulaire landbouwer kom je immers terecht in een mooie marktpositie als milieubewuste producent. Door de toenemende Europese en Vlaamse aandacht voor circulaire economie ontstaan er veel steunprogramma's voor investeringen of samenwerkingen. En uiteraard vergroot je zelf de veerkracht van je bedrijf door kringlopen te sluiten. Zo ga je als ondernemer robuuster de toekomst in omdat je minder afhankelijk wordt van externe bronnen.”

We zullen hier in de toekomst dus nog wel meer over horen?

“De landbouwsector is eigenlijk inherent circulair. Door dierlijke en plantaardige productie te combineren worden er al jaren kringlopen gesloten. De aandacht voor biogebaseerde non-food producten zien we echter groter en groter worden. Daardoor concluderen we dat er aan het einde van de keten een passende waarde op het product moet worden gezet zodat het ook voor de producent de moeite is om deel te nemen aan circulaire landbouw. Het is voor de volledige keten dus van belang om daarmee aan de slag te gaan. Wij proberen samen met onze landbouwers het ondernemerschap te versterken aan de voorkant van de keten zodat het verdienvermogen kan stijgen.” ■



Je kan ook hennep integreren in je teeltplan.

Grondstoffen leveren aan de industrie

Als landbouwer kan je binnen de circulaire landbouw zelf producten in de markt zetten en afnemen of kan je de rol opnemen van grondstofleverancier. Sotecna produceert essentiële oliën en werkt daarvoor samen met landbouwers die aromatische wortelgewassen telen.

Bron: Sanne Nuyts en Emma Van Steenweghen

Als we het hebben over aromatische wortelgewassen, dan denken we bijvoorbeeld aan grote engelwortel, mierikswortel of lavas. De landbouwer kan deze meerjarige wortels integreren om het teeltplan te diversifiëren. De wortels kunnen onder andere afgezet worden bij Sotecna. Dit bedrijf produceert essentiële oliën die gebruikt worden als geur- en smaakstoffen. Via een contract tussen Sotecna en de landbouwer is die laatste zeker van zijn afzet.

Meerdere teelten

Lavas is een teelt die ook wel *peretual celery* genoemd wordt. Het is een meerjarig gewas dat na het oogsten van de bladeren niet sterft. Je kan dus zowel de wortels, bladeren als zaden oogsten. Wat groei betreft, lijkt het erg op grote engelwortel. Het krijgt pas zaden in het tweede groei-jaar en wordt initieel ingezaaid.

Mierikswortel is moeilijker te telen in rotatie. Als een klein stukje wortel in de grond achterblijft bij het oogsten, komt het later als onkruid terug op. Grote engelwortel wordt ingezaaid tussen augustus en september, het is een koudekiemer. Een goede berekening is essentieel als het zaad moet kiemen. Vaak wordt het gewas gezaaid in een serre en later uitgeplant. De teelt van grote engelwortel, mierik en lavas heeft weinig nood aan bemesting en bestrijdingsmiddelen. Sotecna vraagt aan haar telers om de drie soorten wortels gewas-

sen aan te leveren waarna ze deze snel verwerken aangezien het oliërendement significant daalt met de tijd.

De teelt van grote engelwortel, mierik en lavas heeft weinig nood aan bemesting en bestrijdingsmiddelen.

Verkoop van essentiële olie

Sotecna verkoopt wereldwijd oliën op aanvraag. De oliën dienen vooral als smaakmaker. Zo kan van mierikswortel groene wasabisaus gemaakt worden. Grote engelwortel kan gebruikt worden als smaakmaker in alcoholische dranken zoals gins. Zaden van grote engelwortel worden tot een totaal andere olie verwerkt die gebruikt wordt als geur in de cosmetische industrie.

Distillatieproces

Sotecna heeft twee stoomgeneratoren die essentiële oliën extraheren en condenseren. Het hydrolaat wordt zo gescheiden van de olie. Die techniek wordt vooral gebruikt bij grote engelwortel en lavas. Voor mierikswortel gebruikt het bedrijf een hydrodistillator die wortels maalt en daarna kookt. De damp die daarbij vrijkomt, laat men opnieuw condenseren waarna het hydrolaat gesplitst wordt van de olie.

Contract tussen industrie en landbouw

Indien je teeltplan het toelaat en de interesse is gewekt, kan je als landbouwer dergelijke aromatische wortelgewassen uittesten. Een contractteelt zoals die met Sotecna kan je tijdens deze proefperiode zekerheid brengen wat afzet betreft. Bovendien krijg je een extra bijdrage afhankelijk van de hoeveelheid olie die er in de wortels aanwezig is. Samen met Boerenbond, Flanders' FOOD, ILVO en Praktijkpunt Landbouw Vlaams-Brabant is Sotecna partner in het Aroma-rootsproject. Hierin willen we deze oeroude teelten terug in het daglicht plaatsen. Samen met enkele landbouwers wordt de teelt geoptimaliseerd. Er wordt ook gekeken naar de multivalorisatie van de verschillende onderdelen van de plant en van de reststromen die vrijkomen bij of na de teelt. Ten slotte wordt er een rassengids voorzien over de teeltwijze van de drie gewassen. ■



Aroma-rootsproject

Boerenbond maakt deel uit van het Aroma-rootsproject. Dankzij dit project krijgen onze landbouwers de kans zich te verdiepen in de bio-economie met gepaste hulp op het vlak van teeltwijze, afzet en samenwerkingen. Meer weten? Ga naar www.boerenbond.be/aroma.



© SANNE NUYTS

Stijn Windey vermijdt intensieve bewerking van grond

“Ik verdiep mij het liefst in nicheproducten”

Stijn Windey en Greet Claessens baten het bedrijf Agra-Claessens uit. Ze telen vroege aardappelen, aardbeien (planten), en sinds een jaar ook grote engelwortel. Alle producten die ze zelf gekweekt hebben, vermarkten ze ook zelf. Met uitzondering van de engelwortel. Die leveren ze aan Sotecna, die er de essentiële oliën uithaalt.

Sanne Nuyts

Zo'n 20 jaar geleden zochten Stijn en Greet een bedrijf om over te nemen. De ouders van Greet waren melkveehouders, en Stijn had een opleiding tot landbouwingeni-

eur afgerond. Ze namen beiden een vaste job aan, maar wilden daarnaast nog een eigen bedrijf in de land- en tuinbouwsector. Toen een sierteeltbedrijf vlakbij te koop kwam, was dat

voor hen de ideale kans om te starten. Ze startten in de serre met het telen van vroege aardappelen, de echte 'Moese patat', en het kweken van aardbeienplanten. De vraag naar aardappelen bleef stegen, dus ging de productie ook naar buiten de serre. Zo kwam van het een het ander. Ondertussen heeft het koppel ook aardbeien onder koud glas, zonnebloemen waarvan ze zelf olie maken, en graan. De resten van de aardbeien worden geperst tot appel-aardbeisap. Zo proberen ze een mooi verhaal te schrijven voor al hun producten.



Alles via eigen afzetkanalen

Stijn en Greet staan erop om al hun teelten zelf af te zetten. Ze verkopen aan lokale groothandels, de retail, groentewinkels en ook via hun eigen hoevewinkel.

Stijn startte zijn carrière bij ILVO. Via enkele contacten die hij daar nog had, was hij in contact gekomen met Sotecna, een bedrijf dat op zoek is naar landbouwers die aromatische gewassen willen telen. Sotecna en Stijn kwamen ook samen terecht in het Aroma-rootsproject, waar nog andere landbouwers aan deelnemen die gewassen voor dat bedrijf telen. Stijn ging op bezoek bij die andere telers, en zo koos hij ervoor om grote engelwortel te telen. Na enkele aangename gesprekken werd er een contract opgesteld, en ondertussen beginnen de planten op zijn veld mooi vorm te krijgen.

Uitdagingen

Momenteel is het nog zoeken naar de mechanisatie binnen nieuwe gewassen zoals de grote engelwortel. Stijn en Greet hebben door de jaren heen veel verschillende machines aangekocht voor hun aardappelen, waardoor de uitdaging op dat vlak voor hen iets kleiner is dan voor andere landbouwers.

“Toch blijft het zoeken naar welke machines we waarvoor moeten gebruiken”, zegt Stijn. “Het zaaien van de engelwortel deden we met een mais-zaaimachine. Dat is niet perfect verlopen, waardoor we ze dit jaar eerst op een wachtbed gaan zaaien, om ze daarna te verplanten.”

Engelwortel staat een lange tijd op je perceel. Je zaait hem in juli en oogst hem in de winter van het jaar nadien. “Dat geeft je perceel meer rust in de vrij intensieve rotatie”, vindt Stijn. “Wij proberen af te stappen van de intensieve bewerking van gronden om zo opnieuw meer leven te geven aan de bodem. Engelwortel is nu vrij extensief. Het eerste jaar was er nog wel wat mechanische onkruidbestrijding nodig, maar nu valt dat goed mee. We moeten amper bestrijdingsmiddelen gebruiken. Het is natuurlijk nog afwachten of dat zo blijft als de oppervlakte groter wordt.”

Afzetmarkt opbouwen vraagt tijd

Stijn en Greet hebben beetje bij beetje het aantal afnemers van hun producten opgebouwd. “Toen onze Moese patat als Vlaams streekproduct werd erkend, gingen er wel wat deuren voor ons open. Maar dan is het de uitdaging om die deuren open te houden en beloftes

na te komen. Met hard werk is dat bij ons redelijk goed gelukt. Met de verkoop van onze aardbeienplanten moesten we te hard opboksen tegen grote Nederlandse spelers, en daarom hebben we ervoor gekozen om ons daarbij enkel te richten op particulieren. Als je rechtstreeks kan verkopen, kan je ook een grotere marge nemen op de prijs, en dat maakt het meer leefbaar voor ons.”

Voorliefde voor nicheproducten

Stijn gaat graag op zoek naar nieuwe teelten. “Ik heb altijd een voorliefde gehad voor nicheproducten. Het is een uitdaging om nieuwe teelten uit te proberen die we via onze afzetkanalen kunnen afzetten. Onze aardbeienplanten zijn voor een nichemarkt, en onze vroege aardappel eigenlijk ook een beetje. We zouden binnenkort ook zelf zonnebloemenpitten willen persen tot een frituurolie. Dat zou wel eens goed kunnen verkopen samen met de aardappelen”, lacht Stijn. ■

“Toen onze Moese patat als Vlaams streekproduct werd erkend, gingen er wel wat deuren voor ons open.”

