

Natuurweidekrant

Vereniging van biologisch melkveehouders in Nederland



ROBUUSTE MELKPRIJS IN DE KETEN

We staan aan de vooravond van een nieuwe gestage groei van de biologische melkplas. Voordat dat gebeurt zal er wat huiswerk gedaan moeten worden. Om nieuwe omschakelaars een langere termijn perspectief te geven is een robuuste melkprijs nodig die rond de echte kostprijs ligt. Bovendien als we als bio-sector ons blijvend willen onderscheiden dan dient daar ook een kostendekkende prijs tegenover te staan..

Nu is het melkaanbod schaars; dat is het moment om eens te investeren in alle partijen in de keten die bio serieus nemen. De tijd is nu rijp om de keten zo in te richten dat, als er weer eens tegenwind is, de sector tegen een stootje kan..

In de komende maanden starten we een overleg met veehouders en melkverwerkers om de echte kostprijs te bepalen van de primaire sector en de wijze waarop dit in de rest van de keten kan worden doorvertaald.. We vragen de banken die bio serieus nemen mee te denken en ook instituten als LEI en ASG. Daarbij zal ook gebruik worden gemaakt van de boekhoudgegevens die op verschillende plekken bekend zijn..

Ook zal er vooral met de melkverwerkers samen worden opgetrokken om de transparantie in de rest van de keten kritisch onder de loep te nemen..

Uitgangspunt is dat er een biologische eigen melkprijs komt, die de echte kostprijs als vertrekpunt neemt, dan kunnen we gestaag verder bouwen aan onderscheidendheid en nieuwe omschakelaars aan ons binden. Ketentpartijen die hier moeite mee hebben

ondergaan een lakmoesproef hoe biologisch ze werkelijk zijn. Alleen ketentpartijen die dit verhaal serieus nemen snappen dat als je een sector duurzaam wil uitbouwen dat je dan de veehouders eerlijk moet belonen voor de inspanningen, alleen dan is het de moeite waard om de vaders en moeders op te volgen in het bedrijf.

Kees van Zelder
Voorzitter Natuurweide

AGENDA

21-22 juni 2008: Open dagen Bio-landbouw

Let op: ledenvergadering en barbecue
3 juli 2008, van 14.00-16.00 uur Ledenvergadering met aansluitend tot ca 20.00 barbecue voor alle Natuurweideleden en deelnemers van themagroepen. Plaats: nog onbekend maar wel op een melkveehouderij in de regio Hardewijk. Neem uw partner mee!. Tijdens en na de ledenvergadering zal er een rondleiding zijn over het bedrijf. Eigen bijdrage €15,- per persoon. **Geef u op bij het secretariaat per e-mail of telefoon: info@denatuurweide.nl of 0318-420405**

21 en 22 januari 2009: Biovak 09 in de IJsselhallen Zwolle - zie: www.biovak.nl

Advertentie:

Drachtige gehoornde vaarzen te koop: zwart en roodbonte dubbeldoel HF. Sjoerd de Hoop: sjoerddehoop@zonnet.nl of 0519-29768

De bio-melk markt in Engeland

Op dit moment importeert Engeland ca 20 miljoen liter biologische melk. Dat vindt vooral plaats in de herfstmaanden, en dan vooral uit Nederland en Denemarken. De verwachting is dat in de loop van 2009 de import geheel vervangen zal worden door toenemende melkproductie van bestaande melkveehouder en daar komt dan ook nog de melk bij van 50 omschakelaars. Engeland heeft dan geen melk meer nodig uit Nederland.

De productie van melk in Engeland was in 2006 ca 390 miljoen liter, in 2007 ca 444 miljoen liter en men verwacht dat in 2009 ca 556 miljoen liter geproduceerd wordt.

De sterke productiestijging heeft verschillende oorzaken:

- Tesco, een grote supermarkt, betaalt de inspectie kosten en de kosten van de ondersteuning van boeren door OMSCo
- Sainsbury's, een andere supermarkt, betaalt de melkveehouder in omschakeling ca 6 eurocent per pak verkochte omschakelmelk extra
- De toeslag was in 2004 een halve eurocent per liter, in 2007 is de toeslag verhoogd tot 12,5 cent per liter

De export van ca 10 miljoen Nederlandse biologische melk naar Engeland zal in 2009 aflopen. Engeland heeft dus al een ontwikkeld tussensegment voor omschakelingsmelk. Dat is in Nederland nog niet het geval.

Bron: Het DEFRA rapport "The Potential for GB-European Trade in Liquid

Nieuw onderzoek: lage krachtvoergiften en diergezondheid

Bij een hogere graad van zelfvoorziening in de melkveehouderij zal de prijs van krachtvoer verder stijgen. De hoeveelheid krachtvoer zal daardoor onder druk komen te staan en zal op een aantal bedrijven verlaagd worden. In onderzoek door ASG wordt op bedrijven met lage krachtvoergiften o.a. voeding, diergezondheid en economie bestudeerd. Er is onzekerheid hoe ver je kunt gaan met het verminderen van krachtvoerhoeveelheid, met name wat betreft conditie en gezondheid/weerstand van koeien (celgetal, vruchtbaarheid). In ASG-onderzoek worden gegevens van ruim 100 biologische melkveebedrijven verzameld op gebied van gezondheid, weerstand, welzijn en melkproductie. Ook de rantsoensamenstelling en de hoeveelheid krachtvoer van een aantal van deze bedrijven is bekend. Uit deze groep worden bedrijven geselecteerd die lage krachtvoergiften (bv < 10-12 kg/100 kg melk) realiseren. Vervolgens zullen op deze ge-

selecteerde bedrijven de voedingsaspecten, zoals rantsoensamenstelling en vitamines en mineralen voorziening, uitgebreider worden geïnventariseerd om meer inzicht te krijgen in de mogelijkheden om lage krachtvoergiften te realiseren bij een goede diergezondheid.

Melkveebedrijven met een lage krachtvoergift (dat is minder dan 12 kg commercieel krachtvoer en/of eigen graan of grasbrok per 100 kg melk) die willen meewerken aan dit onderzoek kunnen contact opnemen met Gidi.Smolders@wur.nl of 0320-293439 / 06-12841920

Bedrijfsnetwerken weer van start

In 2008 draait het bedrijfsnetwerk Biologische melkveehouderij met de volgende 10 themagroepen:

Themagroep <i>Coach(es)</i>	aantal groepen
AntiBiotica vrij produceren <i>Dion Heerkens en Edith Finke</i>	2
Bedrijfsstrategie <i>Arjan Coppelmans en Anneke de Vries</i>	2
Diergericht stalontwerpen <i>Arjan Coppelmans</i>	1
Bodem-Voer-Natuur <i>Dion Heerkens en Edith Finke</i>	2
Vitaliteit <i>Kees van Veluw</i>	1
Energie en Klimaat <i>Kees van Veluw</i>	1
Fokkerij (nieuw) <i>Wytze Nauta</i>	1

In totaal doen weer meer dan 100 melkveehouders mee. De meeste themagroepen zijn al één of twee keer bij elkaar geweest maar als u nog niet mee doet: er kan altijd meegedaan worden in de laatste twee bijeenkomsten. Meldt u aan bij de coach.

Themagroepen zijn meer dan studieclubs. Doel van de themagroepen zijn, naast het ontwikkelen van eigen persoon en bedrijf, het gebruiken van onderzoek, het aansturen van onderzoek en de melkveesector ontwikkelen. Het aansturen van onderzoek is de komende maanden belangrijk. Alle themagroepen kunnen onderzoeks-onderwerpen aandragen via hun coach. Alle onderwerpen worden ingebracht op 3 juni in de Productwerkgroep Zuivel en Rundvlees. Deze vergadering stelt een prioriteitenlijst op van onderzoeksonderwerpen.

Contact: Edith Finke, e.j.finke@dlv.nl, 06-26518704

Start Oriëntatie Omschakeling Biologische melkveehouderij

In Fryslân en Noord Holland is er op 3 en 4 april een bijeenkomst voor boeren die geïnteresseerd zijn in de biologische melkveehouderij. In Nieuwe Oogst heeft een oproep gestaan voor biologische ruwvoer. In Zuid Oost Beemster was op initiatief van de provincie Noord Holland een informatiebijeenkomst over biologische melkveehouderij en op de BioVak in Apeldoorn zijn ca 250 belangstellende gangbare boeren geweest.

Uit die drie activiteiten zijn 35 reacties gekomen. Uit Fryslân en Noord Holland zijn 10 melkveehouders die serieuze plannen hebben voor omschakeling, Er is ook een groep grondeigenaren met belangstelling voor productie van biologisch ruwvoer.

Kees Water van Ekopart start op 3 april in Fryslân en op 4 april in Noord Holland met de groep melkveehouders. In elke regio is een vervolg met bijeenkomsten over alle thema's die bij omschakeling aan de orde komen. Er komt ook een informa-

tiebijeenkomst voor de teelt van Biologisch ruwvoer. Er kunnen nog mensen aansluiten.

Voor informatie: Sjoerd de Hoop 0519-297680 / Kees Water info@ekopart.nl 06-26518701

Hogere prijs voor melk in omschakeling.

Rouveen komt omschakelende veehouders in hun tweede jaar tegemoet met een premie van 2 cent per kg melk.

Ecomel geven boeren tijdens de twee jaar durende omschakelperiode 2 cent exclusief BTW per kg melk extra. Een veehouder die zich in 2008 bij Campina meldt met een serieus omschakelplan, kan bovendien een 'welkomstpemie' van 250 euro ontvangen. De toeslag voor melk die als biologisch afgezet mag worden, bedraagt momenteel bij Ecomel 7,78 euro per 100 kilo melk exclusief btw.

Ekoholland melk op maat geeft al sinds september vorig gedurende de twee jaar omschakeling 2 cent per kg melk extra.

De Europese biologische melkmarkt in 2008

Land	productie miljoen kg	% verkocht als bio	prijs gangbaar cent/kg	prijs bio cent/kg	verwachte groei
Oostenrijk	410	85	39	46	5%
Zweden	220	100	38	50	20%
Zwitserland	185	90	45	52	> 0
Polen	26	?	41	41	?
Noorwegen	29	100	49	57	12%
Nederland	125	100	43	51	>0
Duitsland	505	90	35	50	10%
Frankrijk	240	75	36	44	13%
Belgie	40	100	38	48	>0
Turkije	10	100	38	52	0
Engeland	444	100	29	44	>20%
Denemarken	350	100	33	39	10%

Bron: bijeenkomst melkveehouders op Biofach 2008

Een biologische melk economie

Prijzen en marges in ketenoverleg vaststellen

Op de tweede marktdag, september 2005, organiseerde de Natuurweide een workshop met Nico Roozen van Solidaridad over Fair trade, ook voor Nederlandse producten. Sinds die workshop staat het onderwerp 'fair trade' op de gespreksagenda in de bio-melkveehouderij. De Natuurweide heeft zich altijd sterk gemaakt voor een reële toeslag op basis van de meerkosten die het produceren van melk volgens de SKAL regels nu eenmaal veroorzaakt. Onderhandelingen met verwerkers waren en zijn niet makkelijk. Het was vechten met als resultaat dat de toeslag weer een aantal jaren vaststond. Zekerheid op de langere termijn, ook voor de verwerkers, was er niet.

De geschiedenis van de fair trade bananen en koffiebonen gaat ook niet over rozen. Het was vechten om een goede prijs voor boeren in ontwikkelingslanden te krijgen. Veel tegenwerking van verwerkers en handelaren in Nederland. Er is natuurlijk wel een heel groot verschil: voor boeren in ontwikkelingslanden is een goede prijs vaak een kwestie van leven en dood en in Nederland is dat niet zo. Hier gaat het om inkomen. Dat verschil geeft aan dat we niet zomaar alle emoties en gevoelens die het woord 'Fair Trade' op roept over kunnen nemen voor de Nederlandse sector. We moeten daar een andere invulling aan geven.

We zijn nu 3 jaar verder. De verkoop van Fair trade producten groeit net zo hard als de verkoop van bio-producten. Burgers worden steeds bewuster en sturen met hun koopgedrag de markt aan. Zoals boeren omschakelen naar duurzamere productiemethoden, zo schakelen nu burgers om naar duurzamer inkoopgedrag. Ondanks de steeds commerciëler wordende samenleving waarin de voedingsindustrie en supermarkten met enorme geraffineerde reclame campagnes en 'smurfenacties', burgers hun producten proberen aan te smeren, stijgt de boerderijverkoop, de verkoop van streekproducten, de omzet van fair trade- en bio-katoen, de verkoop van groene energie, groene vakanties, groenere auto's en, natuurlijk, de vraag naar biologische voedingsproducten. Op het Biocongres van 9 april kwam het weer naar voren. Xander Meijer, directeur van de Natudis met 48 natuurvoedingswinkels: '15% van de Nederlanders voelt zich cultural creative en is bezig om een duurzame leefstijl aan te nemen. Dat uit zich in duurzaam koopgedrag. Het geeft mij persoonlijk een goed gevoel om een biologische katoenen blouse te dragen en de volgende auto moet er absoluut één zijn die 1 op 25 rijdt. Het enorme succes van de slaafvrije chocolade repen en van de slaafvrije hagelslag is ook zo'n ontwikkeling. Ben en Jerry timmeren flink aan de weg. En 14% van de Nederlanders is op weg om cultural creative te worden. Dat geeft duurzaam perspectief en vertrouwen in de toekomst. Er is een groeiende vraag naar duurzame producten en dat blijft de komende jaren zo!

Op de Biovak, 6 februari 2008 was er weer een workshop 'Eerlijke prijs zuivel' georganiseerd. Er waren boeren, verwerkers en anderen aanwezig. Centraal stond de ervaringen en acties in de bio-geitensector. Biologische geitenhouders zijn in actie gekomen om in ieder geval de kostprijs te krijgen voor hun geitenmelk. De verschillen waren ook veel te groot. De kostprijs in 2004 van geitenmelk was ca 59 cent per liter. De boeren kregen 51 cent per liter. Maar de prijs van krachtvoer, stro, energie en controle is in de afgelopen jaren flink gestegen. De kostprijs eind 2007 was ca 70 cent per liter terwijl de opbrengstprijis tot 60 cent per liter gestegen was. Nog steeds dekt de opbrengstprijis de kosten niet. Het grote verschil tussen kost en opbrengstprijis heeft de geitenhouders er toe gebracht om hun probleem op het bord van de verwerkers te leggen. Als de primaire sector niet kan bestaan dan kan uiteindelijk de verwerkende sector ook niet bestaan. We moeten dit samen aanpakken. Verwerkers hebben de kennis van de opbouw

van kosten op het productiebedrijf ook hard nodig om hun afnemers te overtuigen dat een hogere prijs noodzakelijk is. Daarna heeft de afnemer de taak om de uiteindelijke winkelprijs duidelijk uit te leggen aan de 'cultural creative-consumenten'. Tot nu toe wordt in de keten vooral met percentages gewerkt om de marges te bepalen. Als je dan met dure grondstoffen begint, wordt de winkelprijs te hoog. Het besef dat de hele keten van boer tot winkelier en misschien wel consument van elkaar afhankelijk is groeit en dat is een fantastische ontwikkeling. Zo worden verwerkers en retailers ook cultural creative.

In de varkenssector is al veel gerekend en gesproken over een kosten dekkende opbrengst voor de bio-varkenshouder en voor een reële marge voor slachterij en winkelketen. In de bio-pluimveewereld staat de discussie over een faire eierprijs ook op de agenda. De tijd is rijp om met fair keten overleg te beginnen in de bio-melkveehouderij. Dat past uitstekend in het biologische gedachtengoed.

Een biologische landbouw of noem het breder, een duurzame landbouw, kan alleen maar floreren als de economie ook duurzaam of 'biologisch' georganiseerd wordt. 15 jaar geleden begonnen melkveehouders met omschakeling naar bio. Dat betekende vooral een omschakeling in het denken over bodemvruchtbaarheid en het afkicken van kunstmest. De handelsrelatie met de kunstmesthandelaar werd ingewisseld voor de natuurlijke samenwerking met klaver. Daarmee onderscheidde de biologische melkveehouderij zich enorm van de gangbare melkveehouderij. Maar de omschakeling naar een duurzame bedrijfstak is nog lang niet klaar. De bio-melkveehouderij is bezig met omschakeling naar antibiotica vrije productie, naar stalsystemen waar het natuurlijke gedrag van koeien en kuddes plaats kan vinden, naar klimaatneutrale productie en dus ook naar een transparante opbouw van de melkprijs van boer tot consument.

Samen werken, vertrouwen op bouwen en een gezamenlijke duurzame visie ontwikkelen is daarbij nodig. Dat is een langdurig proces. De partijen in de keten zijn in de varkenssector en in de geitensector naar elkaar toegegroeid. De klus is nog lang niet af maar het besef dat de ketenpartijen het moeten doen op basis van samenwerking en niet op basis van concurrentie groeit ontegenzeggelijk. Daarnaast groeit ook het besef dat de boeren aan de basis staan. Hoe je het ook wendt of keert: boeren en het platteland zijn de basis van de samenleving en van de economie. 15 tot 30 procent van de burgers beginnen dat te beseffen en beginnen daar ook naar te handelen. De emotie-economie wordt dat wel genoemd. Maar ik denk dat het meer is. Het is het besef dat je als burger een geweldige macht en verantwoordelijkheid hebt. Burgers laten dat steeds minder over aan overheden of bedrijven. De cultural creatives beginnen gewoon zelf aan het bouwen van een duurzame wereld. Biologische boeren doen dat, als het puntje bij het paaltje komt, ook. Daar kunnen we elkaar vinden. Nu het financieel weer beter gaat in de landbouw ontstaat er ook ruimte om de economie om te schakelen naar een fair trade economie. De Natuurweide kan daar mee beginnen door met de partijen in de keten op een andere manier te gaan overleggen. Niet meer als concurrenten maar als elkaar nodig hebbende partners. Daarmee kan de biologische landbouw een nieuwe stap nemen om onderscheidend te blijven ten opzichte van de gangbare landbouw. Niet dat onderscheidendheid een doel op zich is maar wel om te laten zien dat de biologische landbouw helemaal voldoet aan de idealen van een duurzame samenleving. Daarmee krijgt de kraamkamerfunctie weer een nieuw hoofdstuk. Kramen doet pijn. Meestal geeft het tweede kind minder pijn dan het eerste kind. Afkicken van kunstmest, pesticiden en (een beetje) antibiotica doet pijn. Maar bio-melkveehouders hebben die omschakeling wel gedaan. Daarom hoop ik dat een volgende omschakeling; het afkicken van een harde markteconomie, makkelijker zal gaan.

Kees van Veluw

BEELD VAN EEN VERWERKER

Gesprek met Ben Wevers van CZ Rouveen

Onder de titel "Beeld van een verwerker" wil de Natuurweidekrant in gesprek met de verwerkers van biologische melk.

Boeren zijn zeer afhankelijk van de prestaties en vooral van de ambities van de zuivelfabrieken die biologische melk tot waarde brengen. Wanneer boeren niet zelf de zuivel verwerken is een goede samenwerking en vooral een goede verstandhouding met een verwerker belangrijk. Het eerste gesprek is met Ben Wevers, directeur van CZ Rouveen.

Al jaren speelt u als directeur van CZ Rouveen een rol in de biologische sector. Velen weten niet hoelang en ook niet hoeveel gangbare en biologische melk jullie verwerken. Kunt u de ontwikkeling in de afgelopen jaren schetsen. Wat is uw persoonlijke affiniteit met onze sector en waar bent u trots op wat Rouveen heeft bereikt?

Ben Wevers: "Ik heb vorig jaar mijn 25 jaar jubileum als directeur mogen vieren. Ik ben er trots op dat Rouveen al 103 jaar bestaat en dat ik in al die tijd pas de 4e directeur ben. Rouveen heeft een diepgewortelde cultuur hoe je met elkaar omgaat in de breedste zin van het woord. Dat betreft de omgang met boeren, klanten en werknemers. CZ Rouveen heeft bij haar 100-jarig bestaan het predikaat 'Koninklijk' gekregen. Het is een blijk van betrouwbaarheid, degelijkheid en consistentie. Een beeld dat in al die jaren is opgebouwd door de mensen van Rouveen Kaasspecialiteiten. Ik mocht daar een onderdeel van zijn en daar ben ik trots op. Wij hebben weinig verloop onder ons personeel. Het beste bewijs van goed met elkaar omgaan."

"We houden ons al 15 jaar bezig met biologische melk. Het is inmiddels een belangrijk seg-

ment van Rouveen Kaasspecialiteiten geworden. Wij richtten ons altijd al op speciaalproducten.

Wij zijn heel goed in het produceren van kleine charges en kunnen in de logistiek ook goed de scheiding aanbrengen tussen al die producten. Eko en BD zijn belangrijke onderdelen. Maar het moet duidelijk zijn dat elke aparte stroom in ons bedrijf profiteert van het grote geheel. De kracht zit juist in de combinatie. Als wij ons tot nu toe alleen hadden gericht op Eko en BD dan was het nooit mogelijk geweest om de investeringen in de fabriek en de gehele organisatie mogelijk te maken zoals we die nu hebben. We hebben 130 miljoen liter melk in totaal en 25 miljoen daarvan is biologisch. Bij directie en werknemers is in de loop der jaren een grote affiniteit met biologisch ontstaan. De overname van Bastiaansens heeft dat proces heel sterk bevorderd."

Er is in de afgelopen tijd onrust geweest over de melkprijs. De pool van Eko Holland heeft een stevige rol gespeeld om in de in eerste jaren de wachtlijstboeren en later ook anderen voor hun coöperatie te interesseren. Hoe kijkt u op die periode terug?

"Het is goed dat Eko Holland er is gekomen omdat zij hebben bijgedragen dat er een meer algemeen niveau van melkprijs is gekomen. De onderlinge verschillen van melkprijzen zijn kleiner geworden. De prijzen voor biologische kaas in de markt hebben daardoor een minder onredelijk vertrekpunt als gevolg van grote onredelijke verschillen in melkprijs. Op de markt ontstaat hierdoor een eerlijke concurrentie. Het is dan aan de consument of hij koopt of niet, sterk afhankelijk van de kwaliteit én de prijs. Je kunt dat niet forceren. Bij alle productontwikkeling is dat ook een belangrijk punt om rekening mee te houden. Je kunt het nooit forceren. Je doet je best om anderen mee te krijgen. Je hebt een sterke troef als je Albert Heijn kunt interesseren voor jou nieuwe product maar dat is nog géén garantie dat het ook lukt. De melkprijs

wordt gemaakt in de markt. Dat kun je niet afspreken.”

Wij moeten vooruit kijken. Wat gaat er allemaal nog gebeuren en wat moét er de komende 5 jaar, volgens u, tot stand komen om de biologische melkveesector verder te ontwikkelen?

“De prijs moet uit de markt komt. Bij krapte zal de prijs wat omhoog gaan, dat is mooi, maar het kan ook een valkuil blijken te zijn. De prijs kan mede vanwege die krapte naar een niveau gaan die de consument niet meer kan of wil betalen. Elke keer als het verschil met andere producten groter wordt, kan een deel van de consumenten afhaken. Je moet de grenzen opzoeken wat haalbaar is.

Om de sector te ontwikkelen moet er sprake zijn van groei. Maar je moet wel steeds rekening houden met de andere producten die in het schap staan. De verschillen kunnen niet te groot worden. Vorig jaar zijn de prijzen omhoog gegaan en daar heeft biologisch van geprofiteerd. Nu dalen die prijzen weer enigszins en voor biologisch proberen we het oude niveau vast te houden. Dat wordt spannend. Wij hopen dat wij onze consumenten kunnen vasthouden.”

“De boer heeft een melkprijs nodig heeft om een bedrijf in stand te kunnen houden. Ze moeten ook op hun eigen bedrijven blijven investeren in efficiëntie. Daar zullen we samen een balans in moeten vinden, dus kostprijs versus opbrengsten. Miel Govaert had op de BioVak in de workshop 'Faire Melkprijs' een realistisch verhaal. Op basis van objectieve informatie durft hij een kostprijs te noemen waar wij iets mee kunnen. Hij verliest niet uit het oog dat je altijd bezig moet zijn met een scherpe kostprijs. Het vakmanschap van de boer moet ook een scherpe kostprijs op tafel leggen.

Govaert zegt daarover: "Wij zitten niet tegenover elkaar maar wij zitten met elkaar aan één tafel en we zijn in gesprek over waar de balans ligt". Dat spreekt mij aan.

Wat wilt u, vanaf deze plek, aan Natuurweide zeggen en wat vraagt u van ons ?

“Rouveen wil graag een faire melkprijs betalen. We beschouwen dat als een coöperatieve verantwoordelijkheid. Er moet meer biologische melk beschikbaar komen. Wij willen als Rouveen een duidelijk signaal afgeven aan boeren die willen omschakelen. In het tweede jaar van omschakeling bieden wij twee centen extra boven de gangbare melkprijs. Dat doen wij zowel voor de eigen leden als ook aan nieuwe leden die bij ons willen instappen. Wij willen daar in de toekomst nog meer inhoud aan geven.”

“Ik wil de leden van Natuurweide uitnodigen voor de dialoog en vragen om wederzijds respect voor het ontstaan van de melkprijs. Belangrijk is te erkennen dat een betrouwbare, belangrijke verwerker zoals Rouveen Kaasspecialiteiten met Bastiaansen Kaas, die bovendien een coöperatieve grondslag heeft, wezenlijk belangrijk is voor de sector voor de bepaling van de melkprijs. Ook een partij die de meeste zekerheid biedt voor wat betreft de ontwikkeling van een faire melkprijs in de toekomst. De bedreigingen van een krappe markt moet je ook onder ogen zien. Het gaat om de toekomst voor langere tijd.”

“Rouveen Kaasspecialiteiten heeft met haar leden een goede vertrouwensband opgebouwd over het ontstaan van de melkprijs. Ik hoop dat de leden van Natuurweide ons ook respecteren en dat wij, samen met andere verwerkers, met realisme en ambitie werken aan een gezonde toekomst voor de sector.”

Sjoerd de Hoop

bh.wevers@rouveenkaas.nl

Colofon

Vereniging De Natuurweide

De Natuurweide is de vereniging van biologisch melkveehouders in Nederland.

Er zijn ca 325 biologisch melkveehouders waarvan er ca 215 lid zijn van De Natuurweide.

Vereniging De Natuurweide is de overkoepelende organisatie van de leveranciersverenigingen die aan Ecomel/Campina, Rouveen, FCDF, Hooidammerkaas, Aurora, Veco en EkoHolland op Maat rauwe melk leveren.

Het doel van De Natuurweide is het behartigen van alle belangen van biologisch melkveehouders. Speerpunten:

- Vasthouden aan het principe dat de kostprijs van biologische melk de basis is voor de hoogte van de bio-toeslag
- Prijsonderhandelingen van leveranciersverenigingen ondersteunen
- Melkprijsvergelijkingen opstellen
- Investeren in marktazetplannen
- Initiëren van relevant onderzoek voor de biologische melkveehouderij
- Promotie van bio-zuivel naar consumenten

De Natuurweidekrant is het ledenblad van de Vereniging Natuurweide en verschijnt 4x per jaar in maart, juni, september en december.

Redactie Natuurweidekrant

Simon Galema, Wichert Koopman, Kees van Zelderen, Kees van Veluw en Metha van Bruggen (lay out)

Verder werkte aan dit nummer mee: Sjoerd de Hoop

Adres Natuurweidekrant

De Natuurweidekrant, Postbus 63, 6720 AB, Bennekom

tel: 0318-420405, fax: 0318-414820

info@denatuurweide.nl - www.denaatuurweide.nl

Bestuur Natuurweide:

Voorzitter	Kees van Zelderen	tel: 0485-382126 / 06-33954124 e-mail: cvanzelderen@home.nl
Secretaris	vacant	
Penningmeester	Siebe Anema	tel: 0513-646630
Secretariaat	Agro Eco, Bennekom Ineke Albregts	tel: 0318-420405 e-mail: info@denatuurweide.nl

Bestuurleden en tevens contactpersonen leveranciersverenigingen:

Hooidammerkaas:	vacant
FCDF:	vacant
EkoHolland Melk op Maat:	Leen de Graaf tel: 0184-641300
Ecomel/Campina:	Harrie Jansen, tel: 0478-641825
Rouveen:	Rienk Dekker, tel: 06-52583826
Aurora:	Chris Bomers, tel: 0544-461539
Veco-zuivel:	vacant

Onderzoekscommissie Natuurweide:

Onderzoekscluster Mest:	Chris Bomers tel: 0544-461539
Onderzoekscluster Voer:	Siebe Anema tel: 0513-646630
Onderzoekscluster Weerstand:	Leen van der Graaf tel: 0184-641300
Onderzoekscluster Productkwaliteit en Bedrijfsnetwerk:	Kees van Zelderen tel: 06-33954124

