

Natuurweidekrant

Vereniging van biologisch melkveehouders in Nederland



BEWEGEN

Bewegen is een eerste levensbehoefte van onze koeien. Elke koe dient per dag minimaal 1,5 km te lopen wil het gezond zijn. Gewoon lopen is goed genoeg, dansen is niet perse nodig. Vooruit eens per jaar dan als ze weer voor het eerst naar buiten gaat. De koeiendans-premiere was weer zeer geslaagd.

Bewegen is ook gezond voor onszelf. Eens bij een ander op het erf geeft een frisse kijk op de dingen. Zeker bij diegene die weer zich gaat inspannen om er tijdens de open dagen een feest van te maken. Vele consumentenvragen verdienen een oprecht antwoord, soms prikkelen ze ons om onze bedrijfsvoering aan te passen.

De biozuivelmarkt is de afgelopen maanden ook flink in beweging. Een aangename beweging naar een aanzwellende vraag in binnen- en buitenland. Orders van grote concerns die tot nu toe zich nog niet op biozuivelmarkt hadden gemeld.

Agenda

- 17&18 juni Open Dagen
- 28 juni Bestuursvergadering
- 6 sept. Bestuursvergadering
- 1 nov. Bestuursvergadering
- 23 nov. Ledenvergadering

Nu is de tijd aangebroken om veehouders te bewegen hun laatste omschakeltraject van het krachtvoer af te maken, zodat ook hun melk over een half jaar beschikbaar is voor de vragende markt. De wachtlijsten zijn bij alle zuivelverwerkers leeg. Alleen de wachtlijst bij Friesland Foods is nog aanwezig. Een mooie opdracht om deze groep veehouders te bewegen naar een lang gehunkerde wens biologisch te produceren met de daarbij horende prijs. Wellicht bij een andere zuivelverwerker? Ik verwacht dit komend half jaar veel beweging!!!! Dat wordt een gezonde zomer.

Kees van Zelderen, voorzitter Natuurweide



Foto: Wakker Dier

E-mail nieuws Natuurweide nr. 1

Hieronder een afschrift van de 1^e e-mail nieuwsbrief van april 2006. Ook op de hoogte blijven? Geef je e-mailadres door via info@denatuurweide.nl

Hoogste tijd om van dit nieuwe medium gebruik te maken. Naast de Natuurweidekrant kan er via de e-mail informatie worden gedeeld waar alle biologische melkveehouders hun voordeel mee kunnen doen.

Om de betrokkenheid met elkaar te vergroten is het goed om zo nu en dan te weten wat er gaande is in onze biomelkplas.

Kort nieuws

Momenteel zijn we als NW-bestuur druk om alle potentiële biologische melkveehouders te vinden, die dit jaar nog melk kunnen gaan leveren. Er zijn al twee bijeenkomsten in Appelscha geweest, want hier is de grootste groep van wachtende. Het waren heel verfrissende bijeenkomsten en net op tijd voor diegene die al zo lang wachten. Vooral de ontmoeting met Jan v.d.Hurk en Rene v.d.Crujssen van de Ekoholland op Maat gaf veel stof tot nadenken. Het vervolg is dat de veehouders bij voorkeur zich opgeven bij deze melkpool zodat we onze marktpositie kunnen verstevigen als gehele sector.

Dinkelland-boeren stappen per 15 mei over van Friesland Foods naar de melkpool Ekoholland op Maat. Dit is in goed overleg met Friesland gebeurd. De melkpool heeft dan 16 miljoen kg.melk tot hun beschikking. Daarmee is ze nu na Ecomel de tweede handelspartner in biologische zuivelmarkt. Dit maakt dat ze nu al kunnen gaan werken met een eigen biomelkprijs, losgekoppeld van gangbaar.

Komend paasweekeinde vind weer de actie samen met Wakker Dier plaats. Koeien in de Wei met als motto: Als je zeker wilt weten dat de koeien buiten lopen, dan moet je biologische melk kopen. Vanaf woensdag tot zondag zijn er radiospotjes die de actie bekendheid geven. Bovendien heeft RTL 4

van de rubriek Nieuws in het Land belangstelling om opnames te maken op donderdag bij het bedrijf waar de actie start. Dit is boerderij Ruimzicht van Gerjo Koskamp en Annet Kranenburg.

De andere collega's zijn fam. van Balkom, Helvoirt en fam. van het Schip uit Bunnik en fam. de Hartog uit Abcoude (zaterdag) en fam. Busger op Vollenbroek uit Enter en Fam. Vrolijk uit Oosthuizen. Bezoek voor meer info de website: www.wakkerdier.nl

Dit was het eerste lentebericht

Kees van Zelderen (06-33954124)

Open Dagen 17 en 18 juni

Er zijn weer flink aantal melkveehouders die hieraan deelnemen. Een prachtige kans om consumenten te ontvangen en aan ons te binden. Voor diegene van ons die niet meedoen een oproep om uw collega's te helpen. Zeker bij grote aantallen bezoekers is er behoefte aan meer mensen die een rondleiding of praatje kunnen maken met verstand van zaken.

Verskillende bedrijven hebben de vorig jaar de plaatselijke supermarkt gevraagd een stand in te richten met hun biologisch aanbod. Dit is erg aangeslagen omdat de mensen de producten daarna herkennen als ze weer in de winkel komen.

De meeste zuivelverwerkers stellen tegenwoordig wel producten ter beschikking om te proeven. Doe navraag hierna indien daar nog niets van bekend is.

Koeiendansen

Het was een zeer geslaagde actie met Wakker Dier dit jaar. In het paasweekeinde zijn er bij 5 verschillende biologische veehouders de koeien weer voor het eerst naar buiten gelaten.

In de dagen vooraf waren er 50 radiospotjes van Wakker Dier te horen. Het waren grappige spotjes die verwezen naar hun website. Het motto van de actie was: als je zeker wilt

weten dat koeien buiten lopen dat moet je biologische melk kopen.

Er is veel aandacht geweest van de media. Vooraf stond er een stukje in De Telegraaf. Algemeen Dagblad had een stuk na het eerste bedrijf Koskamp, waar RTL 4 in het Land op tv ook aandacht voor had. Mooi was de foto op de voorkant van de Volkskrant met tekst. Ook hebben alle regionale dagbladen mooie artikelen opgeleverd met dansende koeien en promotie van het biologische zuivelproduct.

Zegt u het maar!

Staat het onderzoek te ver van de praktijk af? Als melkveehouder hebt u een gouden kans om uw vraag in te brengen in het onderzoek. Maak er gebruik van!

U loopt als melkveehouder in uw dagelijkse praktijk tegen vragen aan. Hoe lost u dat op? Veel vragen of probleempjes lost u zelf. Andere samen met collega's of adviseurs. U wilt tenslotte verder komen met uw bedrijf en de afzet van uw product. Maar er doen zich ook vragen voor die niet 1 2 3 op te lossen zijn. Die stranden, de vraag gaat verloren, u omzeilt het probleem of komt er niet verder mee.

Sinds kort kan het anders. Afgelopen jaar is Bioconnect gelanceerd. Dankzij Bioconnect komt u in contact met andere ondernemers, bedrijven, adviseurs en onderzoekers. Samen kunt u aan de slag met uw vraag of suggestie of ervaring. Daar wordt u beter van. Daar wordt de sector beter van.

U kunt uw vraag neerleggen bij het loket van de Productwerkgroep Zuivel en Rundvlees van Biologica. Contactpersoon is Clemens Oude Groeniger. U kunt hem e-mailen (oude.groeniger@biologica.nl) of bellen op 030-2339973.

Bioconnect

Neem uw kansen waar. Leg uw vraag voor. Bioconnect begint met uw vragen, ideeën en suggesties. Behalve uzelf geven ook andere die werken in de biologische landbouw

en voeding hun vragen door. Alle kennisvragen komen in de productwerkgroep samen. In dit knooppunt weegt en selecteert de werkgroep de ideeën.

De betere ideeën worden uitgewerkt tot een projectvoorstel. U hebt daar geen werk aan, onderzoekers en bedrijven gaan samen aan tafel zitten om dat uit te werken. Als indier van de vraag blijft u wel nauw betrokken, als u dat wilt. U mag deelnemen aan het projectteam waarin ook andere belanghebbenden bij het onderzoek zitten. U volgt nauwlettend of het project de goede kant op gaat of dat bijsturing noodzakelijk is. Dit levert u een goed onderzoek op en advies waar verder mee kunt!

Het initiatief ligt bij u als melkveehouder

Zonder inbreng vanuit de praktijk komt de sector niet verder. Welke vragen leven bij u? Waar zou u een antwoord op willen hebben? Geef maar aan. Projecten voor onderzoek en voorlichting kunnen pas starten met een concreet projectplan. Het ministerie van LNV wil wel financieren, maar er moet wel iemand zijn die de vraag opwerpt. Het begint met uw telefoontje of e-mail naar Clemens Oude Groeniger, de contactpersoon van Bioconnect!

Het resultaat telt

Met de opzet van Bioconnect verwachten we scherper onderzoek. Onderzoek wat beter op de knelpunten van u als veehouder of toeleverancier of afnemer is afgestemd.

Als sector bent u er sterk bij betrokken. U bent meer eigenaar van het onderzoek. U geeft immers zelf aan wat u onderzocht wil hebben en ziet ook op de uitkomsten toe. De resultaten zijn snel inpasbaar in uw bedrijfsvoering.

Wim Hoeve WUR-ASG

Melk en vlees uit gras

Ado Bloemendaal over 'Natuurlijk Werken'.

Op de ledenvergadering van 23 maart jongstleden hield Ado Bloemendaal een presentatie over zijn Pure Graze productiesysteem. Hier een samenvatting van zijn presentatie.

Wat is Natuurlijk Werken?

Natuurlijk werken gaat terug naar de basis van het veebedrijf. Met behulp van zonlicht zoveel mogelijk gras produceren. Op onze breedtegraad staat de grasgroei haast niet stil. Wanneer de juiste soorten worden gekozen kan er haast constant vers product aangeboden worden.

Melk en vlees kan het goedkoopst geproduceerd worden als het productieseizoen samenvalt met het grasgroeiseizoen. Veel melkfabrieken geven juist een wintertoeslag om genoeg melk in de winter te hebben. Dat gaat dus tegen een natuurlijke manier van werken in. Er is geen dier wat in de herfst haar jongen krijgt. Dieren krijgen in het voorjaar jongen. Natuurlijk werken gaat uit van de behoeften en eigenschappen van de koe en van de natuur. Doe je dat dan voorkom je per definitie al een hele boel vruchtbaarheids- en gezondheidsproblemen. Boeren, ook biologische boeren kunnen veel meer vanuit de natuur werken. Dat is beter voor de boer, voor het dier, voor het milieu en voor de consument.

Natuurlijk Werken is goed voor de boer!

Natuurlijk Werken brengt u als ondernemer terug naar de basis van het bedrijf. Naar gras en vee, waarbij u het vee voor u laat werken: Als u gras inkuilt duurt het gemiddeld een half tot driekwart jaar voor u het geld er weer uit krijgt. Na aftrek van de kosten van maaien, schudden, wiersen, inkuilen en voer mengen. Weidt u melkvee, heeft u het geld met een maand binnen. Melkproductie op voornamelijk gras en weinig krachtvoer geeft wellicht een iets lagere productie vergeleken met een systeem door het hele jaar heen, maar de kosten zijn ook veel lager: geen inkuilen, weinig krachtvoerkosten, goede gezondheid en lange levensduur. De vaste kosten blijven gelijk maar de variabele kosten kunnen dalen met wel 10 cent per liter melk.

Natuurlijk Werken is goed voor de dieren!

Bij Natuurlijk Werken laat u het vee hun eigen voedsel ophalen in het weiland via een uitgekiend stripgrazing systeem. In het kort betekent dit inscharen met ca 150 koeien/ha bij 2,0 tot 3 ton ds/ha, eruit bij 1,5 ton ds/ha en maximaal 1 dag op een perceel. De melkproductie wordt niet krampachtig hoog gehouden door middel van het bijvoeren van krachtvoer en granen. Deze manier van vee houden onthoudt de koe van een hoop stress wat weer resulteert in een gezonder dier waardoor u weer bespaart op u veeartsonkosten.

De koeien kalven allemaal af in het voorjaar, staan allemaal droog in de winter en hebben het hele jaar weidegang. Er staan veel bomen in de wei voor schaduw en de koeien worden een saladebuffet voorgezet met grassen, klavers, cichorei in de zomer en voedergewassen als rogge, triticale, knollen in het najaar. Er is niets mooier dan het geluid van 100 grazende bekkers op een vroege lentedag!

Natuurlijk Werken is goed voor het milieu!

Natuurlijk Werken vermindert het gebruik van machines drastisch, dus daalt het verbruik van brandstof en van grondstoffen om de machines mee te maken. Door het uitgekiende stripgrazing systeem blijft de bodem beter beschermt en verbeterd het bodemleven, dus ook de kringloop van mineralen.

Natuurlijk Werken is goed voor de consument!

Onderzoek heeft uitgewezen dat producten geproduceerd op deze wijze gezonder zijn. Loop door een willekeurige supermarkt en je zien dat de schappen bomvol staan met bewerkte producten. Ter compensatie voegen fabrikanten kunstmatig vitamines, mineralen en o.a. gezonde vetten toe. De drogisten verkopen dagelijks een enorme dosis gezondheid in potjes.

Doordat Pure Graze dieren alleen maar vers gras krijgen bevat het eindproduct of het nu vlees of melk is, hogere gehalten aan CLA's, omega-3 en vitamine E en A. CLA is waarschijnlijk een van onze meest krachtige afweermiddelen tegen kanker. Omega-3 vetzuren helpen o.a. tegen hartklachten en een hoge bloeddruk.

Wat doet Pure Graze?

Pure Graze begeleidt bedrijven die willen omschakelen naar Natuurlijk Werken. De volgende onderwerpen komen onder meer aan bod:

- Hoe je grasproductie maximaliseert.
- Hoe je variabele kosten minimaliseert.
- Hoe je moet weiden voor de maximale opname.
- Weiden tijdens warmte en natte perioden
- De invloed van weiden op de gezondheid van uw koeien.
- Het verschil tussen groei- en graasseizoen.
- Verlenging van het graasseizoen en groeiseizoen
- Hoe maak ik een saladebuffet voor mijn vee.

Pure Graze houdt zich ook bezig met de afzet van producten van Natuurlijk Werken bedrijven. Deze producten worden verkocht in biologische en natuurvoedingswinkels.

Commentaar

De uitgangspunten van Pure Graze passen uitstekend bij de principes van de biologische melkveehouderij. Melk en vlees uit gras! En je krijgt een kwaliteitsproduct waar de samenleving om schreeuwt. Een puur natuurlijk systeem en product.

De productie zal lager zijn maar als de kosten met 10 cent per liter dalen kan dat ook. Een simpele rekensom: 8000 liter melk met een marge van 5 cent/liter geeft een saldo van €400,-. Met Pure Graze heb je een productie van 5000 liter maar met een marge van 15 cent/liter, dat geeft een saldo van €750,-. Per koe.

Maar het vraagt nogal een 'omschakeling'. Daar zijn biologische melkveehouders niet vies van maar alle dieren laten afkalven in het voorjaar, een arbeidsintensief stripgrazing systeem toepassen waarbij je 2 tot 5 keer per dag de draad moet verzetten en minder melk gaan produceren zijn behoorlijke aanpassingen. En je hoeft niet meer te melken in de winter want alle koeien staan droog. Het lijkt erop dat Ado voor veel boeren nog een stukje voor de kudde uitloopt.

Toch zit er iets in. Het 'natuurlijke' moet boeren aanspreken. Ik hoor die 100 grazende bekken al! Melk van een (o)megakwaliteit. Een simpel bedrijfssysteem. Dat moet de consument aanspreken. Welke verwerker durft deze melk te vermarkten? En welke veehouder durft dit systeem aan?

Kees van Veluw (met dank aan Ado Bloemendaal)



Roggestraat 69
7683 AG Den Ham
Tel: 0031(0)546-624005
Fax: 0031(0)546-828740
K.v.K. nr. 08134756
E-mail: info@puregraze.com
www.puregraze.com

Zoektocht naar vleesafzet - deel II

“Je moet, bij vleesvee, minstens €250,- per ha toe hebben, wil je quitte draaien”.

Dat is de simpele constatering van een eenvoudige rekensom. Doch, ik krijg geen € 250,- toe en het was niet mijn bedoeling slechts quitte te draaien met mijn kudde in spe die vooralsnog uit 6 pinkjes bestaat.

Dus zelf de boer op, opzoek naar de klant.

Eind december ontmoette ik, op de Noordermarkt, een groentehandelaar die in Amsterdam 75 groentepakketten heeft. Ik kwam met haar overeen dat ik haar klanten mocht polsen voor een tweemaandelijks vers vleespakket. Zij verwacht bij succes een positief effect op haar pakkettenhandel.

Maar hoe doet een boer dat? Koeien ok, maar vlees en verkoop? Met de pen kan ik meestal mijn woordje wel doen maar om met mijn timide plattelandsaard, met de handen vol vlees waren, die 75 Amsterdamse dames te woord te staan, dat vereist toch een andere vaardigheid.

Op studie

Op 3 maart was een netwerkdag voor huisverkoop biologisch vlees. Huisverkoop is voor mij uitgesloten, ik ben geen opruimer en al helemaal geen poetser. Maar vers, thuis of op afhaalpunt beleverd is een veel eenvoudiger alternatief.

Oud-slager Peter de Ruyter en natuurslager Rob Rijks zijn de inleiders. Interessant. Niet alleen om de informatie maar bovenal om de verhalen van de collega's te horen en mijn potentie daaraan te meten. Het is een gemeleerd boerengedzelschap. Net zo uiteenlopend als de beide inleiders. Peter de Ruyter, de slagersleraar, die graag naar zijn terzake doende stokpaardjes verwijst, terwijl de jongere Rob de Rijks, zoals een succesvol slager betaamd, zelfgenoegzaam en met bijpassend figuur, ons duidelijk maakt dat je je niet moet afvragen hoeveel je er voor vragen kunt, maar, wat je er voor wilt hebben.

Deze zelfgenoegzaamheid vind ik het meest inspirerende van de cursus. Vooral omdat ik denk te zien dat de zelfbewuste houding van mijn succesvolle boerencollega's, als ik hun verhalen kan geloven, toch de dieperliggende boerengeaardheid van twijfel over zichzelf en hun produkt, met een lichte air van arrogantie verbloemen. Iets wat marktkooplui ogenschijnlijk ontberen.

Op promotie

Ik zal u de behandelde stof besparen. Het is namelijk spannend mensenwerk en het gaat u

erom of ik überhaupt wat aan de man heb weten te brengen.

Een vrijdagmiddag. Ik sta buiten onder een lufel voor het groentewinkeltje waar de groentepakketten worden afgehaald. Op mijn 'tafeltje' heb ik mijn folders, enkele foto's en de prijslijst. En natuurlijk bestelformulieren.

Het is koud en de eerste vier hebben geen belangstelling. Mijn zelfgenoegzaamheid loopt averij op en ik stuur vertwijfeld de koopman in mij de laan uit. Bij de vijfde doe ik mijn eigen verhaal. Ze blijkt vegetarier. Terwijl er 6 andere bevalligheden bij komen staan beken ik eerlijkheidshalve, dat wanneer ik geen boer was geweest, ik zeker had over wogen ook geen vlees te eten. Ik vind dat er iets voor te zeggen is geen dieren te eten.

En prompt heb ik de eerste 4 pakketten verkocht. Door dit onverwacht succes overweeg ik of ik niet een van mijn andere gewetensconflicten kan exploiteren. De contradictie duurzame landbouw en de productie van vlees bijvoorbeeld. Maar ik begrijp dat dit overmoedigheid is en zie er vanaf. Waarom zou ik ook. Ik ben met mezelf al lang overeengekomen dit probleem in een volgend leven op te lossen.

Vanaf dan doe ik simpel, met charmante schuchterheid, mijn eigen verhaal. Van de 75 klanten komen er 45. Het is n.l. vakantie. Ik spreek er 32 van en 19 personen bestellen een pakket van 5 kg. Niet slecht al zeg ik het zelf.

De nacalculatie.

Met de bestellingen van familie en het klantenkringetje dat ik reeds had erbij, mag er een koe aan geloven. Bij Ton S. koop ik er een van 304 kg, voor €3,- per kg. De vracht kost mij €30,- en de slager €375,-. Terwijl de slager het vlees op maat snijdt, pak ik met twee anderen in, vacumeren we en stellen de pakketten samen. Ik kom zoals gewoonlijk haas en entrecote tekort.

Als alles rond is gebracht heb ik €1943,70 in het handje. Er blijft dus €626,70 over. Dit is exclusief uren, bellen, mailen, folders en de kilometers. Dit houdt in dat het dier bruto €5,- per kg heeft opgebracht. Ik draai meer dan quitte maar of ik het zonder die €250,- per ha klaarspeel zal ik melden tegen de tijd dat u in den lande overal bestelauto's met 'Flevovlees' erop tegen komt.

Simon Galema.

Een nieuwe vakgroepvoorzitter

In al mijn bekende bescheidenheid: Ze hebben ook mij voor die functie gevraagd. Ongelukkigerwijs flapte ik er in alle eerlijkheid, tot mijn eigen schrik uit: "Ik?... maar ik weet, na 25 jaar boerzijn, nog steeds niet wat al die vakgroepen eigenlijk doen."

Gelukkig was K. net bij mij, die zijn hand begripvol op mijn arm legde en zei "Simon, dat is niets om je voor te schamen, dat zegt meer over hen dan over jouw." Maar dat geloof ik nu ook weer niet helemaal, want K. is zelf jaren actief in zijn regio geweest en heeft daar zelfs nog een lintje voor gehad. Dus dit zal wel nakift van hem zijn. Terwijl ik integer en onschuldig kan zeggen: "Ik zou het echt niet weten."

Ja, natuurlijk, dat er al tig jaren vergaderd wordt over contributies en andere huisregels is ook mij niet ontgaan. Dat is erg nuttig. Ik weet daar alles van. Ik worstel al meer dan 50 jaar met mijn eigen regels, maar ik mag toch aannemen dat zo'n grote club boeren het er verder afgebracht heeft dan ik in mijn eentje. Ik vrees het ergste. Laatst las ik weer zo'n navelstaar bericht; hoorden zij nu wel of niet bij die andere groep, het blijft krampachtig zoeken naar de eigen identiteit. Wie zijn ze? Terwijl mijn vraag blijft, 'wat doen ze eigenlijk?'

In de vorige krant las ik iets van S de H. die wilde een club als een warm en welkom nest voor ons allen.

'Wat lief', denk ik dan, 'hoe vertederend'. Maar vermoedelijk zal er toch wel meer gebeuren dan alleen een huislijk pilsje drinken, want dan had ik ook wel voorzitter willen worden.

Langzamerhand begin ik er een duidelijk beeld van te krijgen. Die eigengereide biopappenheimers lijken zich te willen verenigen in een aparte saamhorige club van -de niet verenigden-. Zo'n club waarin begrepen wordt dat je anders boer zijn, niet begrepen wordt. Hoorde ik laatst niet iemand zeggen; 'Ze waren verdomd teleurgesteld toen hun eisen werden ingewilligd.'

Maar goed. Blijkbaar was enige kennis van zaken geen voorwaarde voor de functie. Dat maakte mij kansrijk en daarom vind ik het prijzenwaardig dat ik geweigerd heb. Ik heb het immers ook niet nodig. En nu heeft de tweede keus ook een kans.

Ons geweldige leven zit toch vol schone toevalligheden. Blijkt Martin de nieuwe voorzitter te worden (Ik ken hem nog uit de tijd dat hij als voorzitter van Eko-Melk Noord tegenover me zat, en er een eigen mening op na hield, nou ja, het zij hem vergeven) en wordt ik gevraagd hem te interviewen.

Nu heb ik zelf jaren ervaring met zo'n microfoon onder mijn snufferd, dus ik weet wat hij moet zeggen, hoe het over moet komen en vooral wat hij niet mag zeggen. Ik zeg hem daarom ook toe, als hij mij bekend best wel tegen dat interview op te zien, dat ik de antwoorden alvast zal schrijven en dat wanneer ik bij hem kom (de reiskosten worden toch vergoed) we er samen de vragen bij zullen bedenken. Tenslotte hadden de rollen ook omgekeerd kunnen zijn.

Groningen is mooi en uniek, althans, dat is aardig om te zeggen als je zo gastvrij ontvangen wordt. Maar verder zitten we op dezelfde lijn. In nog geen vijf minuten hebben we de vragen bedacht en nodigt Martin me uit samen naar het wad te rijden. We zetten ons op een paar basaltblokken en terwijl Martin lyrisch wordt van het natuurschoon vind ik het toch vooral koud en winderig.

Ver weg van de wereld geeft zelfreflectie en hij begint te vertellen over ruzie in die waardevolle groep, over die pappenheimers die maar met een been meedoen. 'Altijd die halfslachtige leden met hun dubbele agenda's', zegt hij geërgerd en terwijl hij naar een meeuw in duikvlucht wijst; 'Je kan toch niet verwachten dat die direct met een inktvis in zijn snavel omhoog vliegt, dat onrealistische zootje ook'. Ik begrijp het niet helemaal, maar wat ik wel snap is dat, ook al was voorkennis niet vereist, de functie amper begerenswaardig is. We hebben de rollen goed verdeeld.

Martin moet naar huis, de koeien wachten.

Als ik weer thuis ben denk ik; "Shit, weer vergeten te vragen, nu weet ik nog niet wat ze doen".

Simon Galema

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 Eco-mel/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 (vormgeving)

Aan dit nummer werkten verder mee: Wim Hoeve

Adres Natuurweidekrant

De Natuurweidekrant, Postbus 63, 6720 AB, Bennekom, tel: 0318-420405, fax: 0318-414820

info@denatuurweide.nl - www.denatuurweide.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 tel: 0318-420405
Metha van Bruggen e-mail: info@denatuurweide.nl
Marleen van der Deijl

Bestuurleden en tevens contactpersonen leveranciersverenigingen:

Hooidammerkaas: Siebe Anema, tel: 0513-646630

FCDF: vacant

EkoHolland op Maat: Leen de Graaf
tel: 0184-641300

Ecomel/Campina: Harrie Jansen, tel: 0478-641825

Rouveen: Ton Spijkerman, tel: 0521-321208

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 Bioveem vervolg: Kees van Zelderen
tel: 06-33954124

Vleescommissie Natuurweide:

Harrie Jansen, tel: 0478-641825

Productwerkgroep Zuivel en Rundvlees van Biologica:

Voorzitter: Erik Ormel tel: 0315-617671
e-mail: erik.ormel@wxs.nl

Website

www.denatuurweide.nl

Op de website vindt u relevant nieuws over de vereniging.

