

Natuurweidekrant



Vereniging van biologische melkveehouders in Nederland

DE MARKTDAG.....

Weer een sfeervolle en goed bezochte marktdag. In deze krant een uitgebreid verslag van alle workshops. De opkomst van 100 melkveehouders aangevuld met 30 onderzoekers en toeleveranciers maakt het tot een dynamische dag. De prikkelende opening van Nico Koffeman om meer van je eigen kracht uit te gaan bleek de toonzetting van de dag.

De meeste aandacht trok de workshop ANTIBIOTICAVRIJE-BEDRIJVEN. Wat opnieuw aantoonde dat er veel nieuwsgierigheid is zonder antibiotica te willen werken. Ook KALF BIJ DE KOE was populair. Wat met het oog op de consument ook een interessante optie is.

De les van de workshop EERLIJKE HANDEL was dat je productie uit de anonimiteit dient te halen. Bovendien zegt Nico Roozen dat het heel belangrijk is te investeren in de retail. Alleen consumenten verleiden en aan je binden is niet genoeg. Investeer in de mensen, die er voor moeten zorgen dat de consumenten het kunnen kopen.

Wel of geen eigen krachtvoer telen, blijft voor velen een vraag. In de workshop 100%BIOVOER was daarvoor de graanbeslisboom centraal gesteld. Er is ook stevig in de grond gespuit om het effect van verschillende bemestingsstrategieën te laten zien, in de workshop BODEM EN BEMESTING.

Sommigen noemen het zweverig om bezig te zijn met ENERGIESTROMEN op je bedrijf. Maar de workshop bracht de deelnemers met beide benen op de grond om goed te aarden. Niks zweven maar open staan voor de onbekende energie-wereld.

BIOLOGISCH BELEVEN –workshop bracht veel tips om ervoor te zorgen dat de consumenten het bedrijf beleven en zich aan je binden. Een stap verder is inkomen te verwerven door je bedrijf te VERBREDEN en zichtbaar te worden voor consumenten. Dit wordt ook steeds professioneler en verdient aandacht als etalage voor ons allen.

Vrijwel bij alle workshops is ingetekend om met dit onderwerp verder te gaan in 2006. Als u na het lezen van deze krant zich daarvoor wilt opgeven kan dat nog altijd bij het secretariaat.

Ook de pauze op de marktdag mag wat mij betreft langer duren. Wellicht moeten we voortaan een Workshop pauze inplannen.

Volgens Simon Galema is dit een brave krant geworden. Dat is helemaal waar. De onderwerpen zijn niet braaf en tonen veel enthousiasme en lef. Daar gaan we als vereniging op verder bouwen.

Kees van Zelderen, voorzitter Natuurweide

Agenda:

- 2 november: Bestuursvergadering
- **24 november: Ledenvergadering**

Workshop 95 –100 % Bio-voer

*Herman van Schooten, Wageningen UR
Jan de Wit, Louis Bolk Instituut*

Aan de hand van een “graanbeslisboom” zijn de deelnemers van deze workshop ingegaan op de strategieën en kosten bij teelt en gebruik van graan. Na een korte toelichting is de deelnemers gevraagd om de beslisboom door te lopen voor hun eigen situatie en eventuele discussiepunten aan te geven. Tijdens de discussie kwamen een breed scala aan onderwerpen aan de orde, waaruit o.a. bleek dat veel keuzes bedrijfsspecifiek zijn. Hier volgen de belangrijkste punten die aan de orde kwamen.

- Kun je bij graan voeren met minder eiwit in het rantsoen toe, in vergelijking met brok? Resultaten voederproef Aver Heino laten zien dat er met graan even goed onder de norm gevoerd kan worden als met brok. Of het beter kan, is nog niet duidelijk.
- Is er verschil in de houdbaarheid tussen vochtig en droog geoogst graan? Resultaten onderzoek 2004: Bij 18-19% vocht of lager heb je nagenoeg nooit problemen met opslag, bij hogere vocht percentage moet je propionzuur toevoegen, waarbij je eigenlijk minimaal 6 liter per ton nodig hebt. Een deelnemer merkt op dat vanuit Duitsland de ervaring komt dat propionzuur tevens vraat door ongedierte tegengaat.
- Is de mengteelt van tarwe/veldboon mogelijk? Eerste onderzoeksresultaten zijn bemoedigend. Goede (klei)gronden lijken meest geschikt.
- Twee veehouders hebben de ervaring dat geplet graan slechter gevreten wordt dan gemalen graan. Er is geen broei aanwezig. Kan misschien komen, omdat het muf van het land afgekomen is, waardoor bij pletten de geur eraan is blijven “hangen”.
- Malen heeft t.o.v. pletten als voordeel dat je minder verdringing van ruwvoer krijgt, omdat de verzadigingswaarde lager is.
- Is er verschil in voerkwaliteit tussen een vochtige en droge graankorrel? Hieraan

wordt op dit moment onderzoek gedaan. Kwaliteit wordt bepaald a.d.h.v. analyses en niet op dierniveau.

- Inzet van korrelmaïs als graangewas is niet in de graanbeslisboom opgenomen, terwijl deze zorgt voor hoge opbrengsten.

Tijdens de discussie kwamen ook veel zaken aan de orde die te maken hebben economie van graantoepassingen. Deze discussie is mede gevoerd a.d.h.v. een overzicht met enkele saldovarianten. Vragen/opmerkingen die met economie te maken hadden waren o.a.:

- Is het niet veel voordeliger om enkelvoudig krachtvoer aan te kopen, in plaats van zelf te telen? Uit saldoberekeningen komt naar voren dat dit bij huidige (lage) voergraanprijs inderdaad vaak het geval is, tenzij je hoge graanopbrengsten per hectare kan behalen.
- Wat moet zomertarwe opleveren, voor voldoende rendement? Ca 6,5 ton/ ha.
- Kun je geen bedrag opnemen voor de positieve invloed van graanteelt op je graslandvernieuwing? Grasklaver op grasklaver telen valt tegen, terwijl grasklaver op graan veel beter opbrengsten geeft.

Enkele overige discussiepunten waren:

- In hoeverre wordt er rekening gehouden met de wens tot regionaal voeren? Wat zijn dan beperkingen, en wordt het dan niet voordeliger om naar 100% ruwvoer toe te gaan? Of moet je juist naar meer eigen krachtvoerteelt, met als gevolg dat je opbrengst per hectare zal dalen? Is dit iets voor een onderzoeksproject?
- Als zijsprong ontstond er een discussie of maïs wel in een bio rantsoen past, opmerking van een boer: maïs is kippenvoer! Anderzijds bij hoge klaverpercentages kan maïs heel goed het ureum verlagen.

Workshop Vitaliteit en Energiewaarneming

*Sjaak Bouwman, melkveehouder
Jan Jorink, adviseur uit Middenmeer*

In deze workshop hebben de deelnemers kennis kunnen maken met de mogelijkheden van subtiele energieën voor het bedrijf en veehouder.

Sjaak Bouwman, biologisch veehouder uit Noordeloos, gaf een uiteenzetting over hoe hij samen met zijn vrouw met deze materie in contact is gekomen en hoe hij het toegepast heeft op zijn bedrijf. Na de verplaatsing van het bedrijf kwamen er na verloop van tijd problemen met de gezondheid van het vee. De dieren waren dun op de mest en hun conditie liep gestaag achteruit. Na vele adviseurs geraadpleegd te hebben, die geen oplossing konden bieden, kwam Sjaak in contact met mensen die op een energetische manier naar problemen keken. Zo kwam aan het licht dat er twee storende energielijnen door de stal heen liepen en na dat deze werden omgepoold steeg de energie in de stal. Hierdoor is Sjaak geïnteresseerd geraakt in wat er op het niveau van deze energieën afspeelt en is hij cursussen gaan volgen zoals in Resonantie met de natuur door Hans Andeweg een Reiki cursus en een cursus intuïtieve ontwikkeling. Zo heeft hij zichzelf bekwaamd in het meten en voelen van deze energieën.

Sjaak Bouwman is tot de conclusie gekomen dat je veel kunt met energieën door je er bewust van te worden. Om je bewust te worden van energie, is het belangrijk is om je te aarden, dat wil zeggen dat men zichzelf met het centrum van de aarde moet verbinden en tevens het bedrijf met het centrum van de aarde te verbinden. Hierdoor kunnen eventuele energetische belastingen weg vloeien. En zo is het bedrijf van Sjaak en Ria Bouwman langzaam maar gestaag naar een hoger energetisch niveau gegaan.

Nadat Sjaak over zijn ervaringen met deze energieën heeft verteld was het de beurt aan Jan om enkele begrippen toe te lichten die Sjaak in zijn verhaal gebruikt heeft.

De inzichten leiden terug naar principes in de natuur. De natuur is opgebouwd, van lage trilling naar hoge trilling en werkt met mannelijke en vrouwelijke energieën. Zonder deze tegenpolen kan er op onze wereld niets ontstaan we hebben altijd mannelijke en vrouwelijke energie nodig om iets te laten ontstaan. Het denken van de mannelijke pool en het voelen de vrouwelijke pool behoren in harmonie te zijn om onze ideeën werkelijkheid te laten worden.

Een veehouder kan zich spiegelen aan zijn of haar bedrijf en andersom het bedrijf spiegelt zich aan hem of haar. Wat er op neer komt dat als men in het systeem blokkades tegen komt deze ook tegenkomt bij de beheerder. Als men genegen is de blokkades bij zichzelf op te ruimen ziet men ook dat ze zich in het bedrijf oplossen. Ook is het een kosmische wet dat hogere trillingen het lagere kunnen beïnvloeden en door dat de mens op deze aarde het hoogste wezen met een fysiek lichaam is en dus in de hoogste trilling kunnen wij al de lagere niveaus beïnvloeden.

Al met al kwam er in het anderhalf uur dat de workshop duurde voor de meeste onder de aanwezigen veel informatie op hun af die ze misschien niet direct konden plaatsen. Maar dit is ook een ontwikkeling die tijd kost en een ieder in zijn of haar tempo moet doorlopen. Het is bewustwordingsproces dat eigenlijk je hele verdere leven duurt.

Workshop Fair Trade: ook voor Nederlandse producenten!

*Nico Roozen, Solidaridad en
Matthijs Bierman, Triodos Bank*

Nico Roozen, directeur van Solidaridad, geeft een inleiding op het fairtrade model, dat ontwikkeld is voor producten uit het Zuiden. Daarna gaan we met de deelnemers in gesprek over hoe fair trade leeft in de Nederlandse melkveehouderij.

Het fairtrade model is gebaseerd op inzichten westerse agrarische sector. De bedenkers van fairtrade zijn boerenzonen. De geschiedenis van de EU landbouw is inspirerend en heeft een paar essentiële inzichten opgeleverd voor fair trade:

- 1) het overstijgen van kleinschaligheid door samenwerking (organisatie, efficiëntie en productkwaliteit garanderen door bijv. een coöperatie).
- 2) prijzen zeggen niet de waarheid over de kostprijs (prijstransparantie)

Het is dan ook zeker de uitdaging om de inzichten van het fairtrademodel toe te passen op de NL/EU landbouw, al is dat wel een worsteling. De circuits van Europese en tropische productie en handel zijn gescheiden. Ook is er een grote afstand ontstaan tussen de producenten, verwerking en vermarkting van de Europese coöperaties. Ter vergelijking: De aandelen van Agrofair BV zijn voor 50% in handen van de producentencoöperatie. Agrofair BV zorgt voor de vermarkting van de producten uit ontwikkelingslanden.

Vanuit de groep deelnemers geven verschillende mensen aan dat ze zich zorgen maken over de zeggenschap van boeren over de productie en afzet. 'De voorwaarden voor fairtrade zijn hier allemaal wel aanwezig (infrastructuur, volumes etc), het enige wat er mankeert is dat er mensen in de raad van bestuur zitten van een coöperatie, die een koers uitzetten en dat er mensen thuis zitten te wachten tot er iets verandert.' 'het gaat om het bewustzijn om dat te veranderen.'

Wat kunnen we verwachten van de consument? Als je je heel erg focust op de consument word je teleurgesteld. We hebben dat gezien met de Max havelaar en Oké bananen gezien, het marktaandeel blijft steken bij circa 3%. 'We moeten veel meer naar de retailer kijken, daar zijn grote stappen te maken. Supermarkten veranderen hun inkoopstrategie. De origine van het product steeds belangrijker wordt, bijv. ivm voedselveiligheid en bovendien past het in het beleid om maatschappelijk verantwoord te ondernemen. Tegelijkertijd mogen we best druk uitoefenen op de marges die de supermarkten maken. Bijvoorbeeld in onze citrus-campagne hebben we op de internetsite de adviesprijs gezet en maken we de prijzen die de supermarkten vragen ook bekend. Daar zat bijvoorbeeld al een 50 ct verschil tussen. Maar hoe weet je wat je adviesprijs is? Hebben we genoeg inzicht in de kostprijs voor melk? Durven we er naar toe om met een adviesprijs in gesprek te gaan met de supermarkten? Voorwaarde blijft toch dat er samengewerkt wordt, en dan pas over prijzen onderhandeld wordt. Nico heeft een mooi voorbeeld van deze wil om samen te werken: de naam van de coöperatie van boeren uit Peru: 'organizar la esperanza' ofwel 'het organiseren van de hoop'.

Samenvattend, wat kunnen we leren van fair trade?

- Je moet in beweging komen en samenwerken om iets te veranderen,
- Je hebt veel doorzettingsvermogen en hoop nodig om iets te veranderen
- Je koopt niet iets maar je koopt van iemand: producten uit de anonimiteit halen
- wil je verder komen met het aandeel bio/fairtrade in de winkels dan moet je een relatie aangaan met de retail

We besluiten de workshop met het oprichten van een werkgroepje dat op zoek wil gaan naar manieren om de hoop te organiseren en zichtbaar te maken.

Workshop Kalveren bij de koe

Jan Paul Wagenaar en Jos Langhout, Louis Bolk Instituut

Het is een trend. Veel melkveehouders experimenteren of willen experimenteren met deze natuurlijke kalveropfok methode. Tijdens de workshop blijkt echter dat er veel en vooral praktische vragen zijn bij melkveehouders.

De workshop werd ingeleid met een korte presentatie over verschillende mogelijkheden van systemen en eerste onderzoeksresultaten van huidige experimenterende melkveehouders. Zo zijn er twee systemen:

1. Met de moeder mee in de kudde
2. Met 2 kalveren (of meer) bij een pleegmoeder

De kalveren werden minstens 3 maanden bij de (pleeg)moeder gehouden. Ze drinken dan 700-1000 kg melk. De dieren wogen na die drie maanden ca 120 kg, terwijl kalveren die met de zoogemmer opgefokt werden na dezelfde periode ca 85 kg wogen. Als de dieren na 3 maanden gespeend worden, gaat de groei minder hard maar na een periode van 200 dagen is er nog steeds een verschil: de zoogkalveren wegen dan 180 kg terwijl de andere kalveren 165 kg wegen. Boeren noemen als voordelen van het zogen:

- de betere groei
- kalf krijgt alle biest
- kalf krijgt perfecte aandacht en zorg
- de sociale ontwikkeling
- weerstand van het kalf
- de uiergezondheid van de (pleeg)moeder
- arbeidsbesparing
- goed voor het imago

In de discussie die volgde op de inleiding werden ervaringen besproken en zorgen en bezwaren geuit. Hieronder volgt een opsomming van discussie punten.

Natuurlijk gedrag bij introductie van koe en kalf in de koppel.

In de natuur zondert een drachtige koe zich af van de kudde als de geboorte dichtbij komt. Moeder en kalf blijven dan apart en sluiten zich pas na een paar dagen, als de

biest op is, weer aan bij de kudde. Dat moet je als boer op je bedrijf nabootsen. Kalveren zijn geen moedervolgers in tegenstelling tot bijvoorbeeld kuikens, lammeren en biggen. Die blijven altijd bij de moeder terwijl kalveren zich, ook in de kudde, afzonderen en alleen als ze willen drinken naar de moeder toe gaan.

Benaderbaarheid en hanteerbaarheid van kalveren die bij de koe zogen.

Het is niet zo dat zoogkalveren wilder worden dan niet-zoogkalveren. Het heeft allemaal te maken met gewenning. De moeder en niet de boer is de basis van het zoogkalf. De boer moet die aandacht eerst verdienen van het kalf door vaak tussen de dieren te lopen. Ze worden niet zomaar tam!

Acceptatie van kalveren door pleegmoeders.

Koeien accepteren niet zomaar een pleegkalf. Het eigen kalf wordt natuurlijk wel geaccepteerd en dat kan de trigger zijn om ook andere kalveren te accepteren. Maar het blijft soms erg koe afhankelijk. Sommige koeien accepteren het nooit! Het is ook weer zo dat een vaars die zelf zoogkalf geweest is een betere zoogmoeder is dan een vaars die geen zoogkalf geweest is. Deze 'zoog-eigenschap' moet je dus langzaam opbouwen in je veestapel.

Conclusies

Jos en Jan Paul concluderen aan het einde van de workshop het volgende:

- Ondanks grote belangstelling voor het systeem en de workshop is er toch grote onbekendheid met wat het inhoudt en wat er bij komt kijken.
- Zowel onbekendheid met het systeem als met natuurlijke gedragingen vormen drempels. Grote belangstelling bestaat er voor de lange termijn effecten en een praktijkhandleiding (stappenplan).

Workshop Biologisch Beleven

*Ans Niens, Aver Heino en
Gini Wagemans, Stimuland*

Het project 'Biologisch Beleven' van Stichting Stimuland heeft van oktober 2003 t/m juni 2005 gedraaid. In die periode zijn tien biologische bedrijven in Overijssel begeleid bij de openstelling van hun bedrijf of de professionalisering daarvan. Middels een educatieplan per bedrijf en trainingen zijn de plannen gerealiseerd. Gezamenlijk is de folder 'Beleef de Boerderij' uitgegeven.

Eén van de deelnemers is praktijkcentrum Aver Heino. Ans Niens heeft haar ervaringen uiteengezet bij de realisatie en uitvoering van hun educatieplan.

Tips uit ervaring

- Uitvoering kostte de deelnemers in Biologisch Beleven veel meer tijd en geld dan tevoren was verwacht, maar levert welk gewenst resultaat op.
- Het commercieel maken van rondleidingen kan vrijwel alleen als je het weet te combineren in een arrangement of met huisverkoop.
- Informeer bij je verzekeringsmaatschappij wat het gevolg is als een bezoeker schade wordt toegebracht tijdens de rondleiding. Tip: stuur algemene voorwaarden vooraf als je een groep hebt geboekt.
- Persoonlijk contact is van wezenlijk belang als je wilt dat het bezoek aan je bedrijf de mensen bij blijft.
- Doe niet meer dan je aan kan en dan je leuk vindt. Als je er geen plezier aan beleeft merken bezoekers dat meteen.
- Openingstijden moeten aansluiten bij de verwachting van potentiële bezoekers. Op maandag t/m woensdag geopend zijn trekt waarschijnlijk minder bezoekers dan donderdag t/m zaterdag, afhankelijk van je doelgroep.
- Leer al doende na te gaan wat je klant wil zien; zo kan een nest jonge katten veel aandacht trekken, al had je dat zelf van tevoren niet bedacht.
- Vraag binnen je kennissenkring (liefst van buiten de landbouw) of ze eens op je bedrijf willen rondkijken - zonder toelichting - en aangeven wat hen opvalt; wat zien ze, wat trekt aan en wat vinden ze bijvoorbeeld vreemd?
- Vertel eerder te weinig dan te veel, vooral ook om te voorkomen dat je voortdurend aan het woord bent. Laat dus gerust langere stiltes vallen tijdens een rondleiding; mensen hebben vaak al genoeg aan alles wat ze kunnen bekijken.
- Houd het simpel: het gros van het publiek is niet geïnteresseerd in alle technische details. En anders vragen ze er zeker om. En daarbij: veel mensen weten bijvoorbeeld niet dat (de meeste) koeien dagelijks meerdere malen gemolken worden.
- Biologisch hoeft je er niet 'in te stampen'. Dat wekt eerder aversie op dan enthousiasme. En bovendien is biologisch ondernemen op jouw bedrijf vanzelfsprekend.
- Laat kinderen steeds iets doen/ervaren. Voorbeelden die Ans gebruikt:
 - Hoeveel pakken melk maakt een koe per dag? Gebruikmaken van dummypakken en de kinderen daarvan een stapel laten maken.
 - Hoeveel water moet die koe dan drinken per dag? Ook hiervoor moeten de kinderen emmers bij elkaar zetten.
 - Laat de kinderen 80 kg voer bijeen scheppen....
 - Stapelbedden met verschillende 'matrassen'; dan kunnen de kinderen zelf testen welke ondergrond het lekkerst ligt.
- Kijk uit: wil je rauwe melk schenken, dan zijn daar veel eisen aan verbonden.
- De grootte van de groepen: maximaal 20 à 25 personen, anders werkt het niet prettig meer.

Workshop Antibioticavrije productie

Ina Pinxterhuis en Gidi Smolders, beide van de WUR

De tweede omschakeling voor Geert Bisschop, Klaas Buit en Durk Oosterhof

Voor een gehoor van ca. 50 veehouders en andere belangstellenden vertellen drie veehouders hoe zij antibioticavrij zijn gaan produceren en welke problemen ze daarbij tegenkomen.

Melkveehouder Durk Oosterhof is geleidelijk steeds minder antibiotica gaan gebruiken. Hij wil eigenlijk helemaal geen antibiotica gebruiken en is er steeds meer van overtuigd dat het, net als andere behandelingen als homeopathie, bij hem op het bedrijf niet werkt. Afgelopen jaar heeft hij bij de kalveren nog wel een keer antibiotica gebruikt. Mastitis wordt behandeld door uitmelken en gebruik van mintolie: als het daardoor niet overgaat en de koe is verder gezond, wordt het kwartier drooggezet. Hij krijgt geen hogere prijs voor de melk.

Geert Bisschop was al nagenoeg antibioticavrij toen de afnemer met vraag kwam of hij antibioticavrij wilde gaan produceren. Hij heeft sindsdien ook nauwelijks wijzigingen in zijn bedrijf doorgevoerd. Als het echt nodig is (als een dier lijdt), en dat was vorig jaar een keer, gebruikt hij wel antibiotica en wordt het dier daarna afgevoerd. Het bedrijf is in balans en Geert hoeft dan ook nauwelijks te behandelen op andere manieren.

Klaas Buit was niet voorbereid op het antibioticavrij produceren toen hij inging op de vraag van Rouveen. Hij is van de ene op de andere dag omgeschakeld: hij heeft 10% van zijn koeien vanwege problemen met een hoog celgetal moeten afvoeren in het eerste jaar. Vanwege problemen bij de kalveropfok heeft hij uiteindelijk de stierkalveren met antibiotica behandeld. De vaarskalveren zijn niet behandeld: daar zijn er nu bij die de gevolgen niet goed te boven gekomen zijn. Hij houdt nu iets meer jongvee aan.

Medicijnen maskeren mismanagement.

Klaas Buit: Een dier wordt ziek als de balans verstoord wordt. In plaats van de oorzaak aan te pakken, wordt met medicijnen het symptoom bestreden en worden fouten in het management verbloed. Bij een lager productieniveau zal een grotere groep veehouders een goede balans kunnen vinden dan bij een hoge productie. Verschillende aspecten voor het in balans brengen van het bedrijf zijn: een dier fokken dat bij de veehouder past, voeding, huisvesting, melkmachine, gedrag veehouder. De veehouder speelt een cruciale rol, niet alleen in de omgang met zijn dieren (stress) maar ook in de benadering van een ziek dier: je moet het dier ook de kans geven zelf te herstellen zonder het te laten lijden.

In balans brengen van bedrijf

Geert Bisschop is al vanaf 1990 bezig om evenwicht te krijgen in zijn bedrijf en hij heeft het nu goed voor elkaar. Preventief werken begint volgens Durk met het op je gemak voelen, voldoende aandacht voor je bedrijf. Daarnaast de "gewone" zaken als voldoende drinken en vreten, licht en frisse lucht, schone omgeving, voldoende kunnen liggen en rusten. Klaas voegt daar nog aan toe dat koeien op tijd naar buiten moeten en Geert vindt veel ruimte ook in de stal belangrijk. Maar ook erop vertrouwen dat de koe een heleboel zelf kan doen, een groot zelfherstellend vermogen heeft en een positieve benadering bevorderen de balans. Voor het in balans brengen van het bedrijf en het vee wordt meer en meer gebruik gemaakt van energetische landbouw. Daarin wordt de overal aanwezige energie door een bewuste en positieve benadering van het bedrijf benut.

De conclusie dat alle drie de bedrijven als ruwvoer alleen grasland-producten voeren klopt, maar Durk is recent pas gestopt met het voeren van snijmaïs terwijl hij ook bij snijmaïs met weinig tot geen antibiotica toe kon.

Antibiotica tast de vitaliteit van het dier aan.

De ervaring van Geert is dat hoe minder medicijnen je gebruikt, hoe beter het werkt als je het wel eens nodig hebt. Bij het gebruik van antibiotica worden niet alleen de ziekmakende bacteriën gedood (als het werkt), ook de nuttige bacteriën leggen het loodje waardoor er grote verstoringen optreden. Iemand stelde dat ontstekingen moeten kunnen doorbreken en niet gesmoord moeten worden door behandelen. De vraag is hoever je daarmee mag gaan vanuit ethisch oogpunt, we zijn wel verantwoordelijk voor onze dieren? Anderzijds, ook bij wel gebruiken van antibiotica zullen dieren doodgaan. Als je moet behandelen zijn er ook alternatieven, al kost dat meer tijd en aandacht om dat uit te zoeken en toe te passen.

Antibioticavrije melk mag alleen verkocht worden tegen een eerlijke prijs

Dat betekent dat de prijs niet gekoppeld moet zijn aan gangbaar (een plus op de gangbare prijs) maar gebaseerd moet zijn op de kostprijs van de melk. Deze kwaliteit melk moet je niet vergelijken met een bulkproduct, dus ook niet met de prijs van een bulkproduct. De promotie van melk van antibiotica vrije bedrijven kan het best gericht worden op trendy consumenten als exclusief product: als die het kopen volgt de rest vanzelf.

Samenvatting

Biologisch kan zonder antibiotica produceren als het bedrijf in balans is. Veel consumenten van biologische producten verwachten nu al dat er geen antibiotica gebruikt worden. Het imago van de sector is zeer gebaat bij deze ontwikkeling.

Er wordt een oproep gedaan in te tekenen voor een studiegroep om op die manier samen met collega veehouders aan de gang te gaan met antibioticavrij produceren of het verder te perfectioneren. Er is een onderzoeksvorstel ingediend om maatregelen en beslissingen op antibioticavrije bedrijven te volgen en in kaart te brengen.

Workshop Inkomen door verbreding

Alfons Beldman (LEI)

Gerben Doornewaard (LEI)

De workshop begon met een drietal stellingen, waarbij de deelnemers gevraagd werd positie in te nemen door in een 'ja-vak' of in een 'nee-vak' in de zaal te gaan staan.

Stelling 1: Het economisch rendement bepaalt de keuze voor een 2e tak.

30% nee

60% ja

In het 'ja-vak' wordt aangegeven dat juist vaak wordt begonnen met een tweede tak omdat het rendement van de eerste tak te laag is. Economie speelt dan dus een bepalende rol bij de besluitvorming, "ik doe alleen iets als het geld oplevert". In het 'nee-vak' werd juist aangegeven dat de keuze bepaald wordt door interesse en enthousiasme van de ondernemer voor een tweede tak. Als je het enthousiasme kunt overbrengen, dan komt het rendement vanzelf.

Stelling 2: Een modern biologisch bedrijf is pas helemaal af als je je eigen product rechtstreeks of in ieder geval herkenbaar afzet bij de consument.

60% nee

30% ja

Een meerderheid kiest voor het 'nee-vak'. Marketing is een vak apart. Als je hier geen kaas van hebt gegeten is het beter om dit uit te besteden. Je kunt jezelf beter richten op die dingen waar je goed in bent. Vanuit het 'ja-vak' wordt aangegeven dat het belangrijk is om je product herkenbaar af te zetten, omdat je op die manier de meerwaarde (bijv. biologische productiewijze) beter in beeld kunt brengen. In de stelling blijkt het eigenlijk om 2 punten te gaan, namelijk 'rechtstreeks afzetten' en 'herkenbaar'. Conclusie is uiteindelijk dat het product herkenbaar moet worden afgezet, maar of je dit ook zelf moet doen hangt af van je competenties. Wel wordt aangegeven dat je dit kunt leren, "een koe verkopen is iets anders dan kaas verko-

pen". Het is belangrijk dat veehouders de mogelijkheid krijgen om cursussen op dit gebied te volgen.

De conclusie van deze stelling botst met wat communicatiedeskundige Niko Kofferman in zijn presentatie aan het begin van de Natuurweide Marktdag heeft verteld. Hij is juist van mening dat het belangrijk is dat boeren zelf meer actie ondernemen om de consument te betrekken bij hun bedrijf en productiewijze om op deze manier de producten te promoten.

Stelling 3: Met zelf verzuivelen verdien je meer dan 20 euro per uur.

90% nee

10% ja

Vrijwel iedereen kiest voor het 'nee-vak', omdat men van mening is dat zelf verzuivelen relatief veel uren vraagt waardoor de arbeidsopbrengst onder de 20 euro per uur zal blijven steken. Bovendien heeft men de indruk dat het lastig is het product voor een goede prijs te verkopen, waardoor de arbeidsopbrengst nog verder terugvalt.

Cases:

Vervolgens zijn 3 cases uit het project Bioveem behandeld. Het ging hierbij om bedrijven die allemaal zelf verzuivelen, maar met een totaal verschillende insteek.

Zo is op één van de bedrijven de zorgtak de belangrijkste neventak en is men begonnen met zelfverzuivelen om meer arbeidsplaatsen te creëren. Op een ander bedrijf wordt alle melk verkaast en is er daarnaast nog een minicamping aanwezig. Bij het behandelen van de cases ging het enerzijds om de meer 'kwalitatieve' aspecten (bijv. motivatie om aan verbreding te doen, de succesfactoren en anderzijds om de kwantitatieve aspecten (wat levert het op?).

Het presenteren van en het discussiëren over de cases leverde de volgende conclusies op:

- De ondernemer zelf is een belangrijke factor bij het slagen van een tweede tak. Je moet er plezier in hebben en je moet over de juiste competenties beschikken. Goed kunnen communiceren is bij de meeste tweede takken erg belangrijk

(bijv. aansturen van personeel bij zelf verzuivelen, omgang met 'klanten' bij camping, zorg of boerderijwinkel).

- Kijk voor het starten van een tweede tak goed naar je omgeving (inventariseer vraag en aanbod in een marktonderzoek). Als er bijv. al een aantal boerderijwinkels zijn in de buurt, is het de vraag of het verstandig is om er zelf ook nog één te beginnen. Bij het starten van een camping is het belangrijk dat de omgeving waarin het bedrijf is gesitueerd aantrekkelijk is om in te recreëren (bijv. dicht bij een natuurgebied of bij het water).
- Het is belangrijk om een tweede tak professioneel op te zetten. Het is meer dan het 'er even bij doen'.
- De arbeidsopbrengsten bij zelf verzuivelen bedragen op de 3 case-bedrijven 1, 18 en 29 euro/uur. Het bedrijf dat 1 euro arbeidsopbrengst realiseert zat echter nog in de opstartfase (wel kosten, maar nog maar gedeeltelijk opbrengsten) en is ook met een hele andere doelstelling begonnen met het zelf verzuivelen. Het doel was namelijk om meer zorgplaatsen creëren om op die manier de inkomsten te vergroten. Binnen het project Bioveem zal dit jaar nog uitgebreider verslag worden gedaan over de tweede takken en de economische resultaten daarvan.

Vragen aan het einde van workshop:

- Hoe start ik een tweede tak? Hoe pak je dit aan (welke stappen moet ik achtereenvolgens uitvoeren) en welke investeringen zijn er nodig?
- Hoe krijg ik meer zicht op de subsidie-mogelijkheden die er zijn? Er blijken vaak wel allerlei 'potjes' te zijn, maar de individuele ondernemer heeft hier vaak weinig zicht op.
Bij wie kan ik terecht voor technische advisering bij het opzetten en opstarten van een tweede tak?

Workshop Bodem en Bemesting: Zelf wroeten en verbeteren

*Nick van Eekeren (Louis Bolk Instituut)
Coen ter Berg (zelfstandig adviseur)*

In de workshop worden aan de hand van eigen beoordeling in het veld, resultaten van langjarige bemestingsproeven bekeken en gekoppeld aan ervaringen van veehouders in het project Bioveem.

Bemestingsproef grasklaver

De veehouders wordt gevraagd of ze aan kunnen wijzen wat verschillende mestsoorten (drijfmest, vaste mest en bemesting met P+K) en verschillende bemestingsniveaus (50, 100, 150 kg N-totaal) in een grasland doen. Het klaveraandeel was in de variant met drijfmest lager en het gras was in de variant met drijfmest iets donkerder van kleur. In de subplotjes met enkel gras was dit laatste nog duidelijker te zien. Daarna werd aan de veehouders gevraagd om de behandeling aan te wijzen met een lage- en een hoge kalibemesting. De behandeling met een lage kalibemesting had duidelijk een veel lager klaveraandeel. Bij een kalitekort valt de klaver weg en daarmee de motor achter de stikstofvoorziening.

Vragen van de veehouders:

- Komt een kalitekort ook op andere grondsoorten voor? Afhankelijk van het management (bijvoorbeeld bij alleen maaien) kun je ook op andere grondsoorten tekorten krijgen. Verliezen van kali door uitspoeling komen met name op zandgrond voor.
- Kun je een kalibemesting ook in 1 keer doen of moet je dit verdelen over de snede? Grasklaver heeft de neiging meer kalium te consumeren als er meer kali beschikbaar is. Hoge kaliumgehalte in het gewas zijn niet gewenst voor diergezondheid. Om geen luxeconsumptie van het gewas te krijgen is het belangrijk de kalibemesting te verdelen over de snedes.
- Is kalium het enige element waar tekorten van komen bij de teelt van grasklaver? Fosfor lijkt op de meeste bedrijven nog geen probleem. Na kalium en fosfor kunnen mogelijk zwaveltekorten optreden. Het lijkt

er echter op dat kalium dan in de meeste gevallen eerst een probleem veroorzaakt. Kalimeststoffen die biologisch gebruikt mogen worden bevatten allemaal zwavel.

Beoordeling fysisch en biologische bodemtoestand aan de hand van een kuil en kluit

Aan de hand van een kluit en kuil is de bodem op Aver Heino beoordeeld. De bodembeoordeling gaat ten minste 2 spa diep om zicht op de profielopbouw te krijgen. Het witte zand (3 spa diep) bevat bruine pitjes en zwarte. Het zijn oude wortelgangen en er zit dus leven. Er vindt in de bodem een interactie plaats tussen plant (oiv licht) bodem en bodemleven. Je spit en bekijkt de onderkant van de spade. Wat zie je en wat betekent dat? Pendelaars zijn zichtbaar, ze maken verticale gangen en nemen voedsel van boven mee naar beneden. Een pendelaar gaat tot zover er voedsel beschikbaar is naar beneden en uiterlijk tot het grondwater. Er zijn ook wortels zichtbaar en breukvlakken. Zoek naar breukvlakken in de kluit. Breukvlakken die hoekig zijn vormen de scherpblokkige structuur. Het geeft aan dat de bodem verdicht is. Naast pendelaars zijn grauwe wormen zichtbaar. Ze zijn slomer en bleker. Er is sprake van een slechte structuur en toch beworteling tot op een diepte van 50 cm. In de 2^e spa zitten donkergekleurde gangen, uitscheidingen van de wortels. De wortels kiezen voor weinig weerstand en dus voor de gangen.

De discussie ging met name om verdichting. Wat kun je er aan doen om het op te heffen. Probleem is dat er vaak geen andere optie is als simpelweg omploegen en met vruchtwisseling in een nieuwe goede uitgangspositie terecht te komen. Mogelijk kunnen beluchtingmachines hier iets aan veranderen. Aan de andere kant is klaver hier mogelijk een instrument. Klaver heeft een geweldig positieve invloed op de activiteit van het bodemleven. Een kluit van puur gras en grasklaver uit het proefveld is vergeleken.

Gras heeft een 8 keer sterkere beworteling dan klaver, maar doet dat minder diep.

Klaver is gevoeliger voor verdichting en fosfaat tekort (weinig kans in NL). De “klaver” kluit is vochtiger dan de graskluit. Gemakkelijker te breken. Er zijn meer wormen (pendelaars en grauwe) zichtbaar in de klaverkluit. Met gras bouw je het snelst OS op. Met klaver verbeter je het bodemleven. Hoe zwaarder de bemesting hoe luier de wortels en hoe hoger.

Grote lijn

Hoe houd je een grasklaver zo lang mogelijk in de benen? Kan bemesting en mestkwaliteit daar een rol spelen? Hoe voorkom je verdichting? Wat kun je doen bij verdichting anders dan scheuren? Kan je ook zonder snijmaïs in het rantsoen? Wat is het optimale bouwplan zowel voeder- als teeltechnisch?



Oproep:

Geef je op voor een werkgroep als je met een van de onderwerpen aan de slag wilt.
Kees van Veluw,
Agro Eco, tel. 0318 – 420405



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 zijn:

- 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 marktafzetplannen
- 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 Zelder en Renske Loefs (eindredactie)

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 Zelder, tel: 0485-382126 / 06-51032426,
e-mail: cvanzelder@home.nl

Secretariaat: Agro Eco, Bennekom; Metha van Bruggen, Tel: 0318-420405
e-mail: info@denatuurweide.nl

Secretaris: vacant

Penningmeester: Siebe Anema, tel: 0513-646630

Leden en tevens contactpersonen leveranciersverenigingen:

Hooidammerkaas: Siebe Anema, tel: 0513-646630, Durk Bakker, tel: 0517-452251

FD CF: Gerard Busger op Vollenbroek, tel: 0547-381420

EkoHolland op Maat: Pierre Janssen, tel: 0485- 312016

Ecomel/Campina: Jan Jaap Jantjes, tel: 075-6413034

Rouveen: Herman Lankhorst, tel: 0525- 631687

Aurora: Chris Bomers, tel: 0544-461539

Veco-zuivel: vacant

Website www.denatuurweide.nl

Op de website vindt u relevant nieuws over de vereniging.

