

Natuurweidekrant



Vereniging van biologische melkveehouders in Nederland

2005.....MEER.....

Bij aanvang van een nieuw jaar komen er terugblikken en wensen . Als er ambities of wensen worden uitgesproken valt vaak het woord **meer**.

Meer melkgeld.....

De eko-toeslag is dit jaar hoger en wel 5.88 eurocent per kg melk. Het kostprijs-onderzoek heeft zijn eerste winst opgeleverd. Er kwam een kostprijsverschil uit van 7.1 eurocent gerekend met 100 % biologisch krachtvoer. Dit gaat dit jaar pas in werking op 24 augustus. In het kostprijs-onderzoek rekent men 2.3 eurocent voor de overgang naar 100 % biologisch krachtvoer. Dat betekent dat nu het kostprijsverschil slechts 4.8 eurocent bedraagt. Als men dit middelt over het hele jaar is de toeslag iets **meer** dan het kostprijsverschil. Neemt niet weg dat zolang we gekoppeld blijven aan de gangbare prijs we langzaam verder naar beneden gaan. De opdracht blijft om op langere termijn een eigen biologische **meerprijs** te verkrijgen zodat de gehele kostprijs wordt betaald.

De BD-toeslag is ook verhoogd naar 7.88 . Maar dit is ver beneden de kostprijs. Dit is voor het eerst uitgerekend en het kostprijsverschil bedroeg 14.5 eurocent. Binnenkort willen we als NW de BD-veeouders bij elkaar halen om de positie te bepalen hoe je deze meerprijs uit de markt kan halen. De BD-melk heeft een hoog onderscheidend gehalte en een apart afzetkanaal.

Meer kennis.....

Nog niet zo lang geleden was een groot deel van de contributie bestemd voor onderzoek bij het Bolk Instituut. Dat is niet meer zo. Nu de overheid vele miljoenen opzij legt voor biologisch onderzoek is het logisch om als NW daar **meer** invloed op uit te oefenen. Biologica heeft van LNV de opdracht gekregen om met de sector zelf projectvoorstellen te maken in samenspraak met het onderzoek. De sectorwerkgroep rundvee van Biologica had al wat voorwerk gedaan. Nu stapt het NW-bestuur erbij om het onderzoek mee te bepalen. Ik vind dit een belangrijke stap om **meer** melkveeouders te betrekken bij het onderzoek. Ook wordt de taak belangrijker kennis te delen. De aanstaande NW-Marktdag is daar weer een mooie gelegenheid voor.

Meer afzet.....

De afzet van biologische zuivel groeit gestaag. Gevolg is dat verwerkers **meer bio-melk** nodig hebben. Dat is positief. Aangezien de wachtlijst bij FCDF lang is en ook het minst perspectief biedt, is het nodig deze veehouders bij elkaar te brengen en alle mogelijkheden op een rij te zetten. Nu zijn er kansen om de pool Ekomelk op Maat uit te breiden en de verwerkers te bedienen voor hun extra behoefte. Ook hier kan NW haar **meerwaarde** laten zien voor alle biologische veehouders.

Kees van Zelderen, voorzitter Natuurweide

Mogelijkheden voor koeivlees in supermarkt beperkt maar afmest- en kan lonen

Het realiseren van een betere afzet van bio-logisch rundvlees tegen een aantrekkelijke prijs. Dat was de ambitieuze doelstelling van het project 'Verwaarding biologisch rundvlees door ketensamenwerking'. Er zijn mogelijkheden om meer Nederlands rundvlees in de supermarkt te krijgen en de opbrengsten van slachtkoeien te verhogen, zo leert het project. Maar de mogelijkheden met melktypische Holsteins zijn beperkt. De matige belangstelling voor de bijeenkomsten waar de resultaten werden gepresenteerd wijst mogelijk op de geringe affiniteit die melkveehouders hebben met het produceren van vlees.

Biologisch rundvlees verovert langzaam maar zeker een plekje in de supermarkt. Een belangrijk deel van dit vlees is afkomstig van geïmporteerde karkassen. Tegelijkertijd verdwijnt echter een belangrijk deel van de Nederlandse biologische slachtkoeien in het gangbare circuit omdat ze niet zouden voldoen aan de wens van de consument en daarmee aan de vraag van de slachterij. Om een betere afzet van biologisch koeivlees uit Nederland te realiseren was Natuurweide betrokken bij een onderzoeksproject van het LEI en het Praktijkonderzoek van de Animal Sciences Group. De Groene Weg nam als slachterij deel aan het project terwijl de financiering kwam van Stichting Agro Keten Kennis. Tijdens een tweetal workshops werden onlangs de resultaten gepresenteerd (zie kader). De opkomst tijdens beide sessies was matig terwijl de geplande bijeenkomst in Kamerik moest worden afgelast vanwege gebrek aan belangstelling. De affiniteit van melkveehouders met het produceren van vlees is kennelijk niet groot. Ook niet bij biologische veehouders.

Andere markt

Met name de bijeenkomst in het zuiden van het land leverde nogal wat discussie

op. Zo stak Pieter Boons zijn kritiek op De Groene Weg niet onder stoelen of banken. 'De Groene Weg beweert dat er onvoldoende markt is voor biologische draai-producten en dat ze hun dieren niet vierkant kunnen verwaarden. Hoe kan het dat zij dat met al hun professionaliteit niet red- den? Ik heb zelf al acht dieren via huis- verkoop afgezet en ik heb geen enkele moeite al het vlees kwijt te raken. Het is leuk dat De Groene Weg onderdeel is van het grote en machtige Dumeco. Maar ik heb er niet het gevoel dat ze willen gaan voor de afzet van biologisch vlees.'

Jan Jaap Jantjes, vertegenwoordiger namens Natuurweide in de projectgroep, herkent het wantrouwen van Pieter maar al te goed. Hij heeft de samenwerking met De Groene Weg in dit project echter als positief ervaren. 'Bij De Groene Weg is veel verbeterd en men heeft ons maximale openheid van zaken gegeven. Maar vertrouwen winnen kost nu eenmaal meer tijd dan vertrouwen verliezen.' Jan Jaap merkt bovendien op dat Pieter zich met zijn huis- verkoop richt op een andere markt dan De Groene Weg die het moet hebben van afzet in de supermarkt. Daar komt een andere consument.

De vertegenwoordiger van Natuurweide had een hogere opkomst bij de bijeen- komsten verwacht maar is met de uit- komsten van het project niet ontevreden. 'Natuurlijk hadden we gehoopt dat er meer afzetmogelijkheden waren en natuurlijk zou je willen dat we gelijk een euro meer per kilo zouden beuren. Maar dat zit er ge- woon niet in. Waar we al een beetje bang voor waren zagen we in dit project beves- tigd: een markt maken voor biologische koeien is lastig omdat je nu eenmaal te ma- ken hebt met veel draaiproducten. Het is goed dat dat in dit project nog eens goed voor het voetlicht is gebracht. Door netjes af te mesten kunnen wij als boeren echter wel ons steentje bijdragen aan een betere verwaarding. En de berekeningen laten zien dat je daar best nog wat aan kan verdienen.'

Workshop leert: koeien afmesten kan lonen

Melkveehouders besteden vaak nog weinig aandacht aan het afmesten van hun afgemolken koeien. Er zijn echter wel degelijk mogelijkheden de classificatie en daarmee de opbrengst van uitstootkoeien te verbeteren. Dit blijkt uit onderzoek van Praktijkonderzoek van de Animal Sciences Group en LEI in samenwerking met De Groene Weg slachterij en de Natuurweide. Het onderzoek-sproject, gefinancierd door stichting Agro Keten Kennis, was er op gericht verbetering te brengen in de afzet van biologisch rundvlees. Er is in Nederland namelijk een overaanbod van biologisch rundvlees terwijl tegelijkertijd vlees wordt geïmporteerd. Een belangrijke reden hiervoor is dat de kwaliteit van het aanbod van Nederlandse slachtkoeien niet in overeenstemming is met de vraag. Biologische vlees wordt in de supermarkt relatief veel in de vorm van vleeslappen verkocht. Om die te produceren zijn dieren van minimaal classificatie R nodig. Deze zijn in Nederland weinig beschikbaar. Nederlandse koeien met minimaal classificatie P+ worden vooral gebruikt voor het maken van draaiprodukten (gehakt, vleeswaren etc.). Voor P- en P0 koeien wordt geen biologische toeslag betaald terwijl in 2003 nog wel 11% van de aangeboden biologische koeien in deze classificatie viel. Het aanbod van koeien kan dus nog beter worden afgestemd op de vraag vanuit de markt.

Handvaten

Chris en Bennie Bomers bezochten de workshop op Aver Heino. Ze kregen niet de heldere richtlijnen voor het beoordelen van de afmestpotentie waarop ze gehoopt hadden. 'Maar we hebben wel een aantal handvaten gekregen', vindt Chris. 'De gepresenteerde cijfers geven een goed inzicht in de mogelijkheden. We zullen in het vervolg zeker meer nadenken als we besluiten een koe wel of niet af te mesten.'

Joyce van Delen van Praktijkonderzoek analyseerde het aanbod van biologische koeien bij De Groene Weg in 2003. Ras, leeftijd en lactatielengte van de dieren bleken van invloed op de classificatie. Dit zijn geen kenmerken die een veehouder makkelijk kan veranderen. Er is een seizoenseffect op het prijsverloop. In januari liggen de prijzen het laagst, in de zomer het hoogst. Maar ook hierop kan een veehouder niet zo makkelijk inspelen.

Daarnaast blijkt echter dat op bedrijven die vergelijkbaar zijn qua ras, leeftijd en lactatielengte nog verschillen worden gevonden van 71 kilo slachtgewicht en 2,2 subklasse beveelsdheid. Een veehouder kan met een bewuste afmeststrategie dus wel degelijk iets bereiken. Een Holsteinkoe die bijvoorbeeld na twee maanden afmesten 30 kilo slachtgewicht is gegroeid en in classificatie is gestegen van P+ naar O0 wordt in deze periode ruim € 150,- meer waard, zo rekende de onderzoekster voor. Dat is ongeveer € 2,50 per dag. Uiteraard zal een veehouder voor zijn eigen bedrijf de inschatting moeten maken of dit opweegt tegen de kosten.

Een folder met een samenvatting van de resultaten van het project is te bestellen bij het secretariaat van Natuurweide, dat is ondergebracht bij Agro Eco, tel: 0318-420 405. (WK)

Stierkalf waardig project.

Het eenjarige stierkalf waardig project krijgt hoogstwaarschijnlijk een vervolg. Het eenjarige project loopt af op 31 maart 2005 maar een subsidievoorstel voor een driejarig vervolg project is goedgekeurd door Laser in het kader van de demoregeling. Aan de verplichte co-financiering wordt gewerkt.

In het eerste jaar is vooral gewerkt aan het opzetten van een keten waarin stierkalveren uit de biologische veehouderij biologisch afgemest en vermarkt worden onder SKAL keurmerk. Dat loopt tot nu toe bevredigend. Het proefbedrijf Droevendaal mest de kalveren, afkomstig van proefbedrijf Aver Heino en van een tiental ande-

re bedrijven, tot een levend gewicht van 500 tot 700 kg. Als jong rundvlees worden ze afgenomen door slachterij Poel en Kamps die het vlees verpakt levert aan supermarkt Super de Boer. Inmiddels zijn er een 30 dieren afgezet.

Een ander kanaal gaat via natuurslager Ruud Keijzer in Wageningen. Daar zijn tot nu toe 3 dieren afgezet. Natuurslager Keijzer zet het jong rundvlees als biologisch streekproduct in de markt. Klanten kunnen naar de dieren gaan kijken op proefbedrijf Droevendaal. Het loopt vooralsnog zeer bevredigend.

Dieren met gemengd bloed, vooral kruisingen tussen HF en Montbeliarde, hebben goede slachresultaten.

In het vervolgproject wordt verder gekeken naar het verkrijgen van een uniforme kwaliteit vlees geproduceerd op verschillende mestbedrijven, wordt er een jong-rund-vlees-coöperatie bestaande uit mesters opgebouwd en wordt de nationale en regionale afzet bevorderd. (KvV)

De Ecomel Bio-toeslag.

Het contract tussen De Natuurweide en Ecomel over de meerprijs van 6.13 cent is eind 2003 afgelopen. Voor 2004 betaalde Ecomel $5.63 - 0.50 = 5.13$ cent, na een ruoerige leveranciersvergadering in december 2003. De halve centen voor promotiedoeleinden zijn in een project gestopt waar verwerkers en de Task Force ook aan bijgedragen hebben. Alleen FCDF doet niet mee aan deze afzetpromotie. In dit jaar, 2005, zullen de campagnes om de afzet van biologische melk te stimuleren, van start gaan.

Voor 2005 gelden weer andere toeslagen. Het kostprijsonderzoek heeft zijn waarde bewezen in de onderhandelingen met marktleider Ecomel/Campina. De toeslagen die Ecomel voor 2005 gaat betalen liggen hoger dan die in 2004, namelijk 5.88 cent voor biologische melk. Deze toeslag is voldoende als je meeneemt dat de 100% bio voernorm pas in augustus 2005 in gaat.

Deze norm verhoogt de meerprijs met 2.3 cent per kg. Trek je die af van de 7.1 cent toeslag uit het kostenonderzoek dan kom je op 4.8 cent per kg. Tot augustus is de toeslag van 5.88 dus teveel en de laatste vier maanden te weinig. Op jaarbasis komt het op een mooi gemiddelde. Veco, Hooi-dammer en Rouveen volgen Ecomel. In het najaar moet er weer onderhandeld worden over de toeslag voor 2006 en verder.

Biologisch dynamische boeren krijgen een toeslag van 7.88 cent per kg. Dat is dus veel minder dan de 14.6 cent uit het kostenonderzoek. Bd-boeren zullen dus flink kosten moeten verminderen. (KvV)

De FCDF toeslag

De FCDF leveranciers hebben niet gewacht op de uitslag van het kostenonderzoek en zijn met de FCDF-directie een toeslag van 5.4 cent per kg overeengekomen voor 2005 tot en met 2007. FCDF onderhandelde rechtstreeks met de leden-leveranciers. De meerprijs van 5.4 cent geldt voor drie jaar met de voorwaarde dat de toeslag voor 2006 en 2007 'marktconform' aangepast zal worden. Werk aan de winkel dus! (KvV)

Bio-schoolmelk

Veco-zuivel, in samenwerking met provinciale Natuur en Milieu Federaties, timmert flink aan de weg met biologische schoolmelk in Utrecht, Gelderland, Overijssel en Noord Brabant. De prijs van de melk voor de kinderen is, door subsidies, even hoog als gangbare melk. Scholen die geïnteresseerd zijn kunnen een maand de biologische zuivel uitproberen. Vecozuivel heeft een breed assortiment (halfvolle melk, karnemelk, chocolademelk en aardbeien- en perzik drinkyoghurt). Op dit moment doen 6 scholen in de buurt van Utrecht mee en met 6 andere scholen zijn besprekingen gaande. Meer info op www.biologischschoolmelk.nl. (KvV)

Antibiotica vrije melk

In een onderzoek in 2004 van twee studenten van het Van Hall instituut uit Leeuwarden werd de smaak vergeleken van gangbare en biologische melk. Zestig procent van de 111 studenten die meededen aan de smaaktest vond gangbare melk lekkerder. Dat kwam volgens de studenten door het hogere celgetal van biologische melk en dat komt weer door het minder gebruik van antibiotica.

In de biologische melkveehouderij wordt veel bewuster omgegaan met antibiotica. Maar geheel antibiotica vrij is biologische melk toch niet ondanks de dubbele wachttijd na gebruik van antibiotica.

In het rapport Uiergezondheid, 'voorkomen is beter dan genezen', van de Animal Science Group (zie www.asg.wur.nl/po onder 'produkten' en dan bij boeken, nummer 40) is alles over uiergezondheid en het voorkomen van mastitis op een rij gezet.

Maar er zijn altijd koeien die nooit antibiotica nodig hebben. Van die eigenschap hebben ze in de VS gebruik gemaakt. Koeien die geen antibiotica nodig hebben worden binnen één bedrijf gescheiden van koeien die wel antibiotica nodig hebben. Als een koe toch antibiotica nodig heeft wordt het verwijderd uit het antibiotica vrije bedrijf. Zo ontstaat er een bedrijf met antibiotica vrije melk en daar is in de VS veel vraag naar. Helaas zijn er maar weinig bedrijven die antibioticavrije melk kunnen produceren.

Tot nu toe ontbrak de financiële prikkel in Nederland om ook daadwerkelijk melk te produceren zonder antibiotica. Wellicht dat nu die financiële prikkel er wel is. Verwerker Rouveen heeft de primeur en 4 melkveehouders die biologische antibiotica vrije melk kunnen produceren kunnen hun melk voor een meerprijs kwijt. De melk gaat als kaas de oceaan over. Het bestuur van de Natuurweide gaat nu de mogelijkheid onderzoeken of de export van antibiotica vrije melk mogelijk is (KvV)

Nieuw Jasje voor bio-melk bij AH

De biologische melk bij Albert Heijn zit in een nieuw pak. Weide-groene achtergrond, een foto van een koe en een stoere boer naast die koe. Tussen de benen van de boer staat een melkbus.

De tekst op het pak halfvolle melk luidt:

***De boerderij.** Albert Heijn biologische zuivel komt van boerderijen waar de koeien op natuurlijke wijze worden verzorgd. De boerderijen kiezen bewust voor een schone en duurzame vorm van landbouw. De weide waarin ze grazen wordt dan ook alleen met natuurlijke middelen behandeld. Hierdoor kunnen ook klavers en veldbloemen volop groeien en de koeien grazen daardoor lekker gevarieerd.*

***De koeien.** Het welzijn van de koeien staat voorop. In de stallen hebben ze volop beweging en meestal lopen de koeien lekker buiten in de weide. De koeien krijgen volop daglicht.....*

***De zuivelprodukten.** Door alle goede zorg-en voor gezonde koeien maken de bio-melkveehouders dan ook zeer smaakvolle zuivel en houden ze tegelijkertijd ons milieu in goede conditie. De producten worden ook gemaakt met behulp van milieuvriendelijk opgewekte energie.....*

***AH biologische zuivel.** U proeft de oorsprong en het pure karakter, het beste wat de natuur te bieden heeft.*

Er zal door reclamemakers van AH wel flink gesleuteld zijn aan deze tekst. De romantiek straalt er vanaf. Verleidelijke zinnen. Zachte woorden. Loopt het speeksel u al in de mond?

Toch kloppen er een aantal dingen niet of maar half. Onderscheidt de bio-melkveehouder zich in deze tekst duidelijk van de gangbare melkveehouder? Kan een consument na het lezen van deze stukjes nu één-duidig de verschillen tussen bio en gangbaar aangeven? Wordt de bio-melk in busen vervoert? Het verhaal klopt maar de feiten kunnen veel duidelijker. (KvV)

Meerprijs Biemelk.

Om sterker te staan in onderhandelingen met verwerkers heeft de Natuurweide opnieuw een kostprijsonderzoek laten uitvoeren door de Animal Science Group in Lelystad. Uit dit onderzoek komt een meerprijs van gemiddeld 7,1 eurocent per kg voor biologische melk en gemiddeld 14,6 eurocent per kg biologisch dynamische melk. In onderstaande tabel worden de meerkosten vergeleken tussen 1999 en 2004 van een modelbedrijf op kleigrond. In 1999 kwam uit het kostenonderzoek een meerprijs van biologische melk van gemiddeld 6.13 cent per kg. De meerkosten voor bd-melk werden toen niet berekend. Deze werden op 7.50 cent per kg gezet.

Meerprijs in 1999 en 2004.

Vershil in Euro's per 100 kg melk tussen biologisch en gangbaar.

	studie 1999	studie 2004
Quotum (kg)	275.000	353.000
Intensiteit (kg melk/ha)	9.000	9.000
Melkproductie per koe	6.000	6.000
Toegerekende kosten (+)	+ 3,3	+ 5,1
Voer	+ 3,7	+ 6,0
Overig	- 0,4	- 1,0
Niet toegerekende kosten (+)	+ 2,0	+ 2,8
Arbeid	+ 1,5	+ 1,9
Loonwerk	- 0,5	- 0,7
Machines, grond, gebouwen	+ 0,7	+ 1,3
Overig	+ 0,5	+ 0,3
Overige opbrengsten * (-)	+ 1,0	+ 0,2
Kostprijs	+ 4,4	+ 7,7

* Dit betreft opbrengsten die zuiver aan de melkveehouderij toe te schrijven zijn, en niet aan neveninkomsten als camping, huisverkoop ed.

Biologische melk

De tabel laat zien dat het kostprijsverschil tussen gangbaar en biologisch in de huidige berekeningen van een modelmatig bedrijf op kleigrond ruim 3 euro per 100 kg melk hoger is dan in de studie van 1999. Enkele belangrijke oorzaken zijn:

- Hogere krachtvoerprijs vanwege 100% biologisch voeren. Dit leidt tot 2,3 euro per 100 kg melk extra voerkosten. Tot augustus 2004 mag volgens SKAL krachtvoer voor 20% uit gangbare grondstoffen bestaan.
- De overige toegerekende kosten dalen sterker dan in 1999 door lagere gezondheidskosten voor biologische bedrijfsvoering, een hogere kunstmestprijs bij gangbaar en overstappen van een deel maïs naar triticale. De kosten voor zaaizaad van triticale zijn lager dan van maïs.
- De arbeidskosten stijgen in de huidige berekening sterker, omdat een extra uur per koe is ingerekend voor bedrijfsbeheer, waarbij bovendien het uurloon is toegenomen

- De loonwerkkosten dalen in de huidige berekening sterker. Omdat de loonwerktarieven zijn toegenomen, telt een besparing door minder gewas oogsten extra door.
- De kosten voor grond, gebouwen en machines nemen meer toe dan in 1999. Belangrijk zijn hierbij de toegenomen prijzen voor bouwwerken.
- Bij de overige kosten is het verschil kleiner dan in 1999. Dit komt omdat de algemene kosten over meer kilogrammen melk worden verdeeld.
- Het verschil in overige opbrengsten is kleiner omdat het verschil in opbrengstprijzen van gangbare en biologische melkkoeien kleiner is (van 90 naar 75 euro per koe)

Biologisch dynamische melk

Biologisch dynamische melk heeft gemiddeld 14,6 cent per kg melk meerkosten. Het verschil in kostprijs ligt daarmee op 7,5 eurocent boven het verschil van gangbare en biologische melk. Ten opzichte van biologische bedrijven hebben bd-bedrijven:

- Hogere kosten door 10% grotere stallen omdat de koeien horens hebben en meer grond. Dit kost 2 cent per kg melk meer dan een biologische bedrijfsvoering
- Extra kosten voor preparaten en bd-licentiekosten. Dit kost 1,5 cent per kg melk meer dan biologisch.
- Door toepassen van vaste mest is meer stro nodig
- Vanwege een lagere mestplaatsingsruimte (112 kg N/ha) is nog minder mest per ha op het bd-bedrijf aanwezig. Hierdoor is de gewasopbrengst lager en de aankoop van extra ruwvoer en krachtvoer nodig. Ten opzichte van biologisch stijgen de voerkosten met 1 cent per kg.

In algemene zin is het belangrijk te melden dat in de bio en de bd-optie niet gerekend is met extra grond. Dit is gecompenseerd door extra voeraankopen. Dat gebeurde in 1999 ook zo. Het nieuwe mestbeleid is ook nog niet in dit onderzoek betrokken. Zou dat wel gedaan worden dan komen de prijzen van gangbaar en biologisch dichterbij elkaar te liggen. Als laatste punt is er in dit onderzoek geen rekening gehouden met kwaliteitsverschillen tussen en werkingsduur van vaste mest en drijfmest.

Meerprijs geeft onderscheid aan.

De waarde van dit kostprijsonderzoek heeft zich al direct bewezen (zie nieuwsbericht bio-toeslagen). De meerprijs is een duidelijke uitdrukking van het onderscheid tussen gangbare melk, biologische melk en biologisch-dynamische melk. Hoorns op de koeien betekent dat de melk 2 cent per kg meer kost. Dat zijn duidelijke boodschappen naar de verwerker en de consument toe. In de toekomst zullen de normen scherper worden; in augustus moet het veevoer 100% biologisch zijn. De mestnorm is nog steeds 20%. Dat gaat hoger worden in de toekomst. Denken we nog verder vooruit en nemen we de wensen van de consument serieus dan zullen normen als '100% hoorns' en '100% biologische mest' en 'kalf eerste drie maanden bij de koe' het onderscheid nog duidelijker maken. Dat verhoogt de prijs van melk wel. Daarom is het erg belangrijk dat de biologische melkveesector blijft uitleggen waar het in de biologische melkveehouderij om gaat.

Dit kostprijsonderzoek zal uitgangspunt zijn in onderhandelingen die eind dit jaar weer gehouden zullen gaan worden als de toeslag voor 2006 bepaald gaat worden. De Natuurweide gaat zeer principieel uit van het standpunt dat de kostprijs betaald moet worden.

Kees van Veluw

Bundeling versterkt positie

Leveranciers Aurora, Ecomel en Hooidammer zijn goed georganiseerd

Bij de 'kleinere' verwerkers als Hooidammer en Aurora zijn de lijnen van oudsher kort en is de betrokkenheid van boeren bij hun verwerker groot. Maar ook bij Campina/Ecomel is dit jaar een structuur gevonden die goed lijkt te werken. De werkgroep van Ecomelboeren is ingebed in de bestuurlijke coöperatieve structuur en er wordt open en in vertrouwen over de resultaten van Ecomel gecommuniceerd. Doordat alle drie de 'leveranciersverenigingen' zijn vertegenwoordigd in het bestuur van Natuurweide zijn ze een stevige gesprekspartner voor hun verwerker. Ze constateren dat ze sterker staan in prijsonderhandelingen. Een rondgang langs drie bestuurders.

Hooidammer.

Bij Hooidammer is Siebe Anema contactpersoon voor de boeren, voor eigenaar Willig en voor Natuurweide. Zestien veehouders leveren hun melk aan de Hooidammerkaasfabriek. De afzet loopt op dit moment goed.

“Toen we nog te maken hadden met een klein groepje leveranciers aan Jan Craens liepen de onderhandelingen gemakkelijk. Toen Willig de zaak overname werd het allemaal veel zakelijker. We kwamen er niet meer uit. Toen is er een nieuwe structuur gevormd.

Ik denk wel eens dat wij nu meer coöperatief werken dan veel coöperaties. We bespreken alles met de hele groep waarbij ik als contactpersoon werk. Een keer in de maand praat ik met Willig bij over de stand van zaken. In begin zat er best wat wantrouwen over en weer maar we weten nu wat we aan elkaar hebben. Het loopt plezierig en we krijgen als groep ook informatie die we niet naar buiten mogen brengen. Ook dat leverde in het begin wel eens wrijving op maar uiteindelijk bleek dat het nogal mee viel

hoeveel informatie er via de boeren naar buiten kwam. Toen Willig het moeilijk had hebben we genoeg genomen met een lagere melkprijs omdat ook wij er geen belang bij zouden hebben als de fabriek het niet zou redden. Gelukkig is die situatie nu achter de rug.

In de prijsafspraken volgen we in grote lijnen Campina. Afgelopen jaar is onze plusprijs echter niet gezakt omdat we vonden dat er nog wat te verrekenen was met het verleden. We hebben voorgesteld deze plus voor volgend jaar te handhaven. Natuurlijk sputterde Willig in eerste instantie wel tegen maar dat hoort er bij. Ook in het aannemebeleid hebben we een stem. Of we het verantwoord vinden nieuwe boeren toe te laten beslissen we met de hele groep.

Aanvankelijk beschouwde Willig ons slechts als leverancier van melk. Maar inmiddels heeft ook hij door dat biologische kaas verkopen een andere benadering vraagt. Je moet je onderscheiden en daarbij kunnen de boeren die de melk produceren een belangrijke rol spelen. Zo organiseren we in samenwerking met supermarkten open dagen waarbij mensen kennis kunnen maken met de oorsprong van de Hooidammerkaas.

Natuurweide is voor ons een steun in de rug. Doordat je weet wat er bij andere verwerkers speelt sta je in onderhandelingen sterker en kun je niet onderuit gehaald worden. Door onze contacten met Natuurweide zijn we tot op zekere hoogte ook een informant voor onze verwerker. We zijn in ieder geval een gesprekspartner en in die zin is er ook een vertrouwensrelatie. Dat heeft overigens wel consequenties voor de hardheid van de onderhandelingen. We zullen de zaak niet zo snel op de spits drijven.’

Campina

Jan Jaap Jantjes is vertegenwoordiger van de Ecomelboeren in het bestuur van Natuurweide. Hij is lid van de werkgroep die binnen het bestuur van Campina de

biologische leden vertegenwoordigt. De afzet van Ecomel groeit.

‘Nadat de besprekingen over nieuwe prijsafspraken met Ecomel vorig jaar heel slecht liepen hebben we als biologische leveranciers de koppen bij elkaar gestoken. We spraken altijd met de directie maar we vonden dat dit soort afspraken eigenlijk op bestuurlijk niveau gemaakt zouden moeten worden. Een directie heeft een andere verantwoordelijkheid. Het bestuur van Campina was het met ons eens. In januari hebben we een goed en open gesprek gehad met het bestuur en dat heeft geleid tot het de oprichting van een werkgroep Ecomel die is ingebed in de coöperatieve structuur. Zo is de voorzitter van de werkgroep, Evert Bieshaar, bestuurslid van Campina. De werkgroep komt minimaal twee keer per jaar bij elkaar en kent een rooster van aftreden. Gevraagd en ongevraagd brengen we advies uit aan het bestuur, waarbij een redelijke toeslag uiteraard een belangrijk aandachtspunt is. Minstens een keer per jaar organiseren we een bijeenkomst voor leden waar we ons open stellen voor commentaar en advies. Ik heb het gevoel dat we door de leden ook echt gezien worden als vertegenwoordiger van hun belangen. Niet alle Ecomel leden zijn lid van Natuurweide. Maar doordat ik zitting heb in het bestuur van Natuurweide is er wel intensief contact en blijven we met Natuurweide op een lijn.

Als werkgroep krijgen we goede informatie over de ontwikkelingen in de markt en inzicht in de resultaten van Ecomel. Wij hebben er als boeren natuurlijk ook belang bij een goed resultaat voor Ecomel. De openheid en het vertrouwen heb ik als positief ervaren. Uiteraard is vrij lang gepraat over de uitgangspunten en procedures voor het maken van afspraken over de toeslag. Je kunt dat helemaal dichttimmeren maar dat geeft je ook minder speelruimte. We kijken elk jaar serieus naar de toeslag waarbij het streven is minimaal het kostprijverschil uit te betalen. De toeslag is echter ook afhankelijk van het resultaat van Ecomel.’

Aurora

Chris Bomers is sinds kort secretaris van het driekoppige bestuur dat namens de 14 leveranciers praat met Harrie ten Dam, de directeur van kaasmaker Aurora. De afzet loopt op dit moment goed maar de melkprijs is laag.

‘Harrie hoeft ons niet te vragen wanneer we de koeien in het voorjaar naar buiten hebben gedaan. Hij merkt dat gelijk aan de kaas. Zo direct zijn de lijnen dus. Minimaal drie keer per jaar komen we met alle boeren bij elkaar en elk kwartaal maakt het bestuur namens de leveranciers afspraken met Harrie over de melkprijs. Wij hebben inzicht in de resultaten en we weten wat haalbaar is. Het onderste uit de kan zullen we niet halen want we beseffen dat we dan de fabriek in problemen brengen. Maar de verschillen met andere verwerkers zijn soms wel erg groot. Ook over het aanvoerbeleid beslissen we met elkaar. Zo hebben we besloten dat als de afzet het toelaat de huidige leveranciers die willen groeien in eerste instantie voorrang krijgen boven nieuwe leveranciers. Overigens hebben we ook niet overal inzicht in. Zo wordt er ook wel eens melk doorverkocht. Maar naar wie en tegen welke prijs...? Op dit moment werken we met elkaar aan een project om te proberen het gehalte meervoudig onverzadigde vetzuren in de melk te verhogen. Zo hopen we een betere positie te verwerven in de markt.

Tot voor kort was de meerwaarde van Natuurweide voor ons beperkt. Maar sinds we werken aan een melkprijsvergelijking is de meerwaarde duidelijk groter geworden. Voorheen schermde Harrie ten Dam vaak met quotes uit de pers. Nu hebben we een weerwoord. Niet dat het ons op korte termijn een veel hogere melkprijs op zal leveren maar het prikkelt wel. En we zullen niet nalaten ook Harrie met de cijfers te prikkelen...’

Wichert Koopman

Onze Negotie

In mijn jonge jaren, zo rond mijn 30 ste, had ik mijn wekelijkse winteravond bij een frieze jood, die zelf een leerling was van Weinreb. Wat me vooral is bij gebleven van die prive filosofieavondjes is zijn uitspraak: Handel is vrouwelijk!

Een kwestie van mooi aankleden, iets verleidelijk neerleggen, er iets teveel voor vragen en vooral binnen oog- en net niet binnen handbereik.

Nee, dan wij, boerenmannen.

Produceren, tot we onhandig met overvolle handen ons afvragen; mijn god hoe slijt je dit spul?

Maar gelukkig zijn er ook andere mannen.

Zoals www.supermarktspecialist.nl alias Gerard Rutte, ik zit aan zijn keukentafel in Santpoort.

“Eigenlijk ben ik politicoloog, maar daar doe je geen moer mee, vooral niet als je zo’n karakter hebt als ik.

Ik ben een ideeën- communicatie- marketing- jongen en zie overal geld in, want daar draait het toch om. “

Gerard (42) vertelt met een aanstekend enthousiasme over zijn projecten, boeken en columns. Vooral als ik hem zonder te onderbreken over zijn eigen pad door de huidige marktontwikkelingen laat gaan hoor ik steeds een onderliggende intonatie van ; het is zo simpel, ik snap niet dat niemand dat ziet. Doe het en je hebt het zo voor elkaar. Het is plezierig om naar zijn verhaal te luisteren, niet alleen omdat hij geen blad voor de mond neemt, maar ook om de vele illustraties die ik krijg. Ik voel me verzorgd en koningklant. Terwijl hij zich met graagte vertoont in alle schakeringen die zijn bezigheden kennen.

Als ik om mijn tweede kop koffie vraag grijp ik de kans om het over onze specifieke landbouw en haar markt te hebben.

Hij legt zijn wat bombastische horloge op tafel: “Het ergste van die hele landbouw vind ik dat de heren van LTO en de coöperaties in hun grote lease volvo’s uberhaupt weinig voor elkaar hebben gekregen. Het enige wapenfeit dat ze te melden hebben is; ‘als wij er niet waren was het nog erger geweest’. Maar dat is toch niks, dat getuigt toch van geen enkele creativiteit. Het enige dat er bedacht wordt is groter, groter en meer.

Maar dat heeft tot nu toe geleid tot lagere prijzen. Kijk naar de nieuwe fusie tussen Campina en Arla. Iedereen staart zich blind op die 1,5 cent en niemand vraagt zich af wat ze voor nieuws gaan doen. Zij geloven nog steeds in macht. Maar macht bestaat niet. Schaalvergroting om de macht is heilloos. Nieuwe ideeën daar draait het om. Continue vernieuwen. Dat geldt ook voor de landbouw. Er is voedsel genoeg, je kunt het overal vandaan halen. En denk er om dat echte vernieuwingen zelden bij de groten vandaan komen maar bijna altijd bij de individuele kleine initiatiefnemers. “

Hoe kijk je naar zo’n actie als biologisch eigenlijk heel logisch?

Hij trekt een vies gezicht; ” Waar hebben we het over. Dat is toch niks. Ten eerste bestaat biologisch helemaal niet, en zeker niet in de zuivel. Biologisch is een productieterm en nooit een verkoopterm geworden. Je moet tegenwoordig zorgen dat je product aan de hoogste eisen voldoet punt uit en daarna begint het verkopen pas. En of je nu een aardappel of coca cola of biologische zuivel verkoopt dat maakt niets uit. Je gaat illusie verkopen en neem van mij aan dat biologisch zonder illusie is. Biologisch bestaat niet en zuivel is al gezond. Het heeft geen enkele lading. ‘Verantwoorde zuivel’ is al veel beter.

Het probleem met jullie boeren, en blijkbaar ook jullie reclamemensen is dat jullie zo’n groot rechtvaardigheidsgevoel hebben. Zo van wij produceren iets goeds en passen op moeder aarde, dus nu moeten jullie ons belonen. Een beetje naïef eigenlijk. Dat komt natuurlijk ook doordat

jullie altijd de hand boven het hoofd is gehouden met subsidies. Maar de wereld zit zo niet meer in elkaar. Dat mooie rechtvaardigheidsgevoel moeten jullie zelf verzilveren. Vermaak het tot een 'illusie'; de eerlijke boer en met de handen in de klei. Die dingen zijn te verkopen."

Dat is gemakkelijk gezegd?

"Boeren moeten naar de afzetkant en niet naar de productiekant kijken", zegt Gerard stellig. Ik zeg hem dat ik dit wel een erg originele uitspraak vind. "Dat iedereen dat roept wil nog niet zeggen dat het minder waar is", reageert hij zichzelf weer in de picture. "Het is echt een kwestie van innovatie, er is ontzeten veel goodwill bij de boeren; ruimte, landschap, wonen, eerlijkheid, regionale producten, frisse lucht, groen etc.

Ga naar de supermarkt, rechtstreeks en vraag wat je voor hen kunt betekenen, sla de hoofdkantoren over en neem serieus wat zij vragen, want de markt bepaalt en dat wordt alleen maar erger. Bedenk iets zodat je op je eigen plek kunt blijven wonen, desnoods ga je voedsel produceren. Zo zou je er eigenlijk naar moeten kijken."

Zijn grote project is momenteel het creëren van een e-platform waar de winkelvloer en de fabrikant elkaar kunnen ontmoeten, buiten de hoofdkantoren om.

Is dat wat ik je visie op de huidige tijd mag noemen: sla de top over, niet alleen Laurus en andere Supers maar ook LTO, De grote cooperaties etc.?

"Ja, ik ben gek van internet en geloof heilig in die toekomst. Maak een internetboerenwinkel en dat wordt geheid een succes. Er zijn er nu al een paar maar werkelijk die zien er niet uit. Ze hebben echt de uitstraling van wat plak en knipwerk van moeder de vrouw, echt amateurisme. Jullie boeren moeten het veel meer lardereren met de goodwill die ik zojuist noemde. Dit hoef je niet van de voormannen te verwachten want die passen zich alleen maar aan, die kennen maar een

oplossing; de Grote Blijver. Via die internetwinkel nodig je je klanten uit aan de keukentafel. Weet dat je die goodwill en illusie moet verkopen en niet zozeer dat voedsel. Dat is niet echt wat ze komen halen.

Ik heb het zelf veel te druk anders wilde ik die nog wel voor jullie in elkaar zetten. Kostenloos, maar dan wel 10 % van de omzet, mijn kostje zou gekocht zijn. Nu ik het daar toch over heb, binnen 3 jaar wil ik het gemaakt hebben, ik ga er van uit dat de grote jongens straks mijn project op gaan kopen. En dan kun je mij ergens in het noorden op een boerderij met ruimte en groen vinden. Heerlijk toch om daar je kinderen op te zien groeien?"

Hij moet verkopen, al is het pro deo. Ik heb reeds enkele van zijn tijdschriften in mijn tas en drie van de vier boeken die hij heeft geschreven. Het is allemaal swung maar zijn verhaal is gedaan. Ik krijg de neiging de benen op tafel te leggen en een pilsje met hem te drinken. Maar bij hem zie ik een ongeduldige verveling komen. De aankleding van zijn verkoopproduct en het etaleren daarvan is gedaan. Hij kijkt om zich heen op zoek naar de volgende verleiding.

Dus niet als mannen onder elkaar.

Dan ook maar naar huis en weer aan't werk.

Simon Galema

Mijn Negotie

'De boer moet op de sofa' of 'de boer verdwijnt, wat doen we met zijn land?'

Dit zijn een paar titels van de krantenartikelen die ik door vrienden uit de steeds verder oprukkende Randstad krijg toegestuurd.

Wordt in het eerste artikel, door Freud en de zijnen, nog een poging gewaagd hem te redden in het tweede wordt de 'gestolen' erfenis, zonder de voorgoed achter de

coulissen verdwenen boer, in het vervolgbedrijf verdeeld.

Sneu ? Tuurlijk , je begint je werkelijk een afgedankte hekkensluiter te voelen. Maar ten onrechte.

De waarheid is immers dat de boer een rol van betekenis heeft in onze samenleving, maar dat er al of niet in zijn aanwezigheid over zijn lot beslist wordt.

In ieder geval voelt het hem zo.

De onschuldige hardwerkende boer die zich sinds de jaren zeventig met het imago van agrariër en ondernemer presenteert en zich de taal van de no-nonsens eigen maakt. Hij blijkt te zijn ingehaald door een nieuwe hang naar ambachtelijke 'boerenlevensfilosofieën' , die hij zelf met zoveel verve was ontstegen.

Ach, los van de vraag bij wie de oorzaak of de onzin ligt; 'we leven nu eenmaal in de tijd waarin we leven'. En ogenschijnlijk heeft de sofabehoefte boer niet alleen de aansluiting met zijn melkdrinkers in de Randstad gemist, maar veeleer met zichzelf.

Een paar jaar geleden heb ik mijn koeien ingeruild voor een 'sofa-opleiding'. Het is opvallend hoe vaak onbegrip en geen aansluiting voelen, in de melkput gesmoord worden.

Voor geïnteresseerden;

s.s.m.galema@zonnet.nl

Simon Galema

Agenda:

- 9 maart: Bestuursvergadering
- **24 maart: Ledenvergadering**
- 20 april: Bestuursvergadering
- **25 en 26 juni: Open Dagen**
Biologische Landbouw
- 29 juni: Bestuursvergadering
- 7 september: Bestuursvergadering
- **16 september: MARKTDAG**
- 2 november: Bestuursvergadering
- **24 november: Ledenvergadering**

Colofon

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 en Kees van Veluw (eindredactie)

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 of 06-51032426,
e-mail:cvanzelderen@home.nl

Secretariaat: Agro Eco, Bennekom;
Karen Stork, 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 0517-452251

FDCF: Gerard Busger op Vollenbroek
tel 0547-381420

Ekemelk 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.denaatuurweide.nl

Op de website vindt u relevant nieuws over de vereniging.