

# Natuurweidekrant

Vereniging van biologische melkveehouders in Nederland



## MARKTGERICHT.....

De tijd is rijp om onze melkprijs te ontkoppelen van gangbaar. Deze mening wint duidelijk terrein. Streven naar een eigen melkprijs is de uitdaging voor de komende jaren. Deze trendbreuk is ook zichtbaar bij Eco-mel. De variabele winter- en zomertoeslag is een invulling van een marktconforme prijs.

We hebben op de ledenvergadering met zeer grote meerderheid besloten om als NW in de LTO/Biologica vakgroep te blijven. Een instemming met als voorwaarde behoud van ons eigen geluid en dat de LTO geen besluiten mag nemen die onze teelt of houderijsystemen belemmeren of onmogelijk maken. Maar ook als opdracht om in de vakgroep meer marktgericht belangen te gaan behartigen. Dat betekent meer initiatieven in de keten ontwikkelen, meer ruimte maken voor Ons Eigen Erf, zorgen dat we als boer en tuinder de emotie en beleving naar voren schuiven als ambassadeurs van de sector. Niet overlaten aan de verwerkers of groothandel of retail alleen, maar onszelf inschakelen om biologisch beleven tussen de oren te krijgen.

Er is weer aandacht voor gentech, eindigheid van energie en dierenwelzijn. Dit was een tijd weg van de publieke aandacht. Maar nu zijn er weer kansen om met maatschappelijke organisaties creatieve acties te verzinnen om de mensen te beïnvloeden hun koopgedrag te veranderen. Ook dit is marktdenken...

*Kees van Zelderen, voorzitter Natuurweide*

## Agenda

- 25 januari NW kaderdag
- 16-19 februari 2006 Biofach
- 23 maart Ledenvergadering
- 5 april Ekocongres

## OPROEP

Om u beter van informatie te kunnen voorzien willen we graag een complete e-mail adreslijst maken. De Natuurweidekrant brengt achtergrond informatie, maar daarnaast blijkt het belang van tussentijdse actuele informatie steeds groter. Om tijd en geld te besparen is het verzenden van deze informatie per e-mail de meest haalbare optie. Daarom willen we alle NW leden vragen hun actuele e-mailadres door te geven aan het secretariaat van De Natuurweide volgens het voorbeeld en met de gegevens zoals hieronder afgebeeld. Alvast hartelijk dank!

Aan...	info@denatuurweide.nl
CC...	
BCC...	
Onderwerp:	NW e-mailadres

Achternaam:

Postcode:

E-mail adres:

## Nieuwe Bestuursleden

Pierre Janssen vond het beter als iemand van het bestuur van Ekoholland op maat deel nam in het Natuurweidebestuur. Leen van der Graaf uit Bleskensgraaf is bereid om Ekoholland op Maat te vertegenwoordigen. Pierre is 2 jaar bestuurslid geweest. Op de ledenvergadering van 24 november jongstleden is Pierre hartelijk bedankt voor zijn inzet. Jan Jaap Jantjes vertegenwoordigde de Ecomel leveranciers. Na zes jaar is de termijn van Jan Jaap voorbij. Harrie Janssen uit Overloon (N-Brab) vervangt hem. Natuurweidevoorzitter Kees van Zelderen noemde hem op de ledenvergadering een nestor en toch nog jong. Beide vertrekkende bestuursleden hebben een adoptie-appelboom ontvangen.

De nieuwe bestuursleden zijn van harte welkom!

## Eko en BD toeslagen 2006

Marktleider Ecomel heeft in nauw overleg met haar boerenvertegenwoordigers de biotoeslag voor 2006 vastgesteld op 5,88 cent/kg voor Eko melk en 8,38 cent/kg voor Bd-melk.

Alle andere biomelkverwerkers volgen deze toeslagen, behalve FCDF wat nog vasthoudt aan de 5,4 cent/kg.

Er verandert wel wat bij Ecomel. Er is altijd meer zomermelk dan de markt aankan en in de winter is het aanbod te krap. Om dit euvel te verhelpen komt er een variabele toeslag om de aanvoerpatronen te beïnvloeden. Ecomel wil de toeslagen meer marktconform maken door in 2007 in de zomer 2 cent, in de winter 9 cent toeslag te betalen voor Eko melk. 2006 wordt een overgangsjaar en in 2007 worden de toeslagen nog verder aangescherpt om zoveel mogelijk wintermelk te krijgen.

Variabel toeslagen Eko en Bd-melk van Ecomel in cent/kg. (2006 is een overgangsjaar).

	Eko-melk		BD-melk	
	2006	2007	2006	2007
Januari	7	9	9.5	11.5
Februari	7	9	9.5	11.5
Maart	7	8	9.5	10.5
April	6	5	8.5	7.5
Mei	4	2	6.5	4.5
Juni	4	2	6.5	4.5
Juli	4	2	6.5	4.5
Augustus	5	3	7.5	5.5
September	6	5	8.5	7.5
Oktober	7	8	9.5	10.5
November	7	9	9.5	11.5
December	7	9	9.5	11.5

Met gangbare zomerheffing en wintertoeslag er bij kan de totale toeslag op Eko melk op lopen tot 12 cent verschil! Met deze toeslagen verwacht Ecomel veel meer wintermelk te ontvangen. Gemiddeld blijft de toeslag 5,88 voor Eko en 8,38 voor Bd-melk. Mocht dat niet het geval zijn en boeren toch meer zomermelk leveren dan Ecomel inschat en boeren dus gemiddeld minder dan de vaste toeslagen ontvangen, dan zullen de niet uitgekeerde toeslagen in een pot komen die later op een of andere manier naar de boeren toe gaat.

Boeren hebben meer kosten voor wintermelk dus toeslag zou hoger moeten zijn. Als boeren doen wat Ecomel zegt wil Ecomel de basistoelage verhogen en dan gaan de toeslagen van 2007 weer omhoog! Dat maakt het systeem een beetje ondoorzichtig. KvZ: Ecomel begint dus met een marktconforme toeslag regeling. Dat is een trendbreuk! Het is wel tegennatuurlijk, het is makkelijker in de zomer meer melk te produceren. Als grasmelk vanwege gezondheidsclaims weer meer in de belangstelling komt, dan kan het weer veranderen in een andere richting.

## **Verslag 12 oktober bijeenkomst**

Deze bijeenkomst was erop gericht de contacten te versterken binnen de NW. Alle boerenvertegenwoordigers van de melkverwerkers waren uitgenodigd. Iedereen had daar gehoor aan gegeven, zodat we met een 20-tal waren. Er was een open en opbouwende sfeer.

De inbreng van de vertegenwoordigers van de melkpool Ekoholland Melk op Maat werd als zeer informatief en waardevol ervaren door de andere aanwezigen.

In de discussie was er een duidelijke tendens om elkaar in de toekomst vaker te ontmoeten om elkaar optimaal te informeren. Bovendien lijkt de tijd rijp om te streven naar een marktconforme bio-toeslag, om te voorkomen dat we meezakken met de gangbare melkprijs.

In januari word er een vervolg gegeven aan deze bijeenkomst om verder te bouwen aan onze gemeenschappelijke belangen.

## **Nieuwe aanpak kennisprojecten**

Kennisprojecten (projecten op gebied van onderzoek en voorlichting) worden vanaf nu mede aangestuurd door de sector. Dat is in het kort de nieuwe werkwijze van 'Bioconnect', het kennisnetwerk voor de biologische landbouw en voeding (zie bijgevoegde folder). Productwerkgroepen met ondernemers en andere vertegenwoordigers uit de biologische sector geven aan waar de prioriteiten liggen op het gebied van kennisontwikkeling. Ook zijn ze nauw betrokken bij de uitvoering, bijvoorbeeld via deelname aan kennisprojecten.

Naast kennisontwikkeling is alles rondom regelgeving en controle de tweede taak van productwerkgroepen. De werkgroepen signaleren knelpunten rondom regelgeving en nemen hierop actie. Ook adviseren zij o.a. LNV, SKAL en de Europese Commissie over interpretaties van regelgeving.

De melkveehouderij wordt vertegenwoordigd in de productwerkgroep Zuivel en Rundvlees. Hierin zitten ook vertegenwoordigers van de biologische melkschapenhouderij, vleesveehouderij en de geitenhouderij. Verder zijn lid: LNV, Productschap Zuivel, Platform adviesorganisaties in de Biologische Landbouw, Onderzoek en de Dierenbescherming. Skal, TMBL en enkele verwerkers zijn agendalid.

De volgende mensen zijn actief in de productwerkgroep Zuivel en Rundvlees: Erik Ormel - biologisch melkveehouder, voorzitter; Marco van Liere - biologisch melkveehouder; Jan Duijndam - biologisch melkveehouder; Anne Koekoek - biologisch melkveehouder; Gerrit Verhoeven - biologisch geitenhouder namens producentenvereniging de Groene Geit; Mart Jan de Jong - biologisch schapenhouder, namens de Nederlandse Vereniging voor Professionele Melkschapenhouderij; Emiel van de Borch - biologisch vleesveehouder, namens de biologische vleesveevereniging; Bert van den Berg - Dierenbescherming; Nick van Eeckeren en Ina Pinxterhuis namens LBI en WUR-ASG; Kees Water - DLV, namens Platform Adviesorganisaties in de biologische Landbouw; Paul Witlox - Productschap Zuivel; Leny Lekkerkerk - LNV Directie Kennis en tot slot Clemens Oude Groeniger - Biologica.

Met Bioconnect ligt er een prachtige kans om zelf kennisprojecten aan te sturen. Bioconnect geeft inzicht in de wensen van de sector en kan deze omzetten in projecten die worden gefinancierd door het ministerie van LNV. U bent harte welkom om voorstellen in te dienen en gebruik te maken van Bioconnect.

*Meer informatie:*

Clemens Oude Groeniger

Kennismanager bij Biologica

030-2339970; [oude.groeniger@biologica.nl](mailto:oude.groeniger@biologica.nl)

## Melk op Maat

Het LEI gaat, in opdracht van de Productwerkgroep Zuivel, een studie doen naar de mogelijkheden om de ketenkostprijs van zuivel terug te brengen. Een van de mogelijkheden daartoe is poolvorming, zoals dat via EKOholland Op Maat plaats vindt. De Poolvorming via EkoHolland op Maat heeft in tweeërlei opzicht effect:

(a) de transportkosten gaan omlaag en  
(b) door de fine-tuning in de markt kan meer biologische melk daadwerkelijk als biologisch worden afgezet en ontstaat er een hogere opbrengstprijis. De Productwerkgroep wil inzicht in het daadwerkelijk effect van poolvorming via EKOholland op de ketenkostprijs. Er zal gekeken worden naar de opbouw van de ketenkostprijs en de rol van transportkosten daarin. De kostprijs zal doorgerekend worden bij verschillende scenario's. Het project loopt van 1 januari tot december 2006.

## Biofach Excursie 2006

De Biofach in Nurnberg van 16 februari tot 19 februari 2006 is ieder jaar weer een vruchtbare ontmoetingsplaats voor de biologische sector. Dit jaar is het mogelijk de Biofach te bezoeken in één dag, met de Biofach-excursie. Proeftuin Noord, het Ministerie van LNV en de Taskfore hebben het initiatief genomen voor het organiseren van de eendaagse excursie per vliegtuig. U kunt op vrijdag 17 februari vertrekken vanaf vluchthaven Eelde, Rotterdam of Eindhoven. De kosten bedragen € 325 maar Campina, Hooidammer Kaas, Rouveen en Friesland Foods zullen de boeren met € 100,- pp tegemoet komen. Tijdens de excursie is er begeleiding mogelijk door mensen die de beurs goed kennen.

Een flink aantal ondernemers heeft zich al opgegeven o.a. ook bestuursleden van Rouveen en Campina. Dus schroom niet, en geef je op! Aanmelding bij Phaff Export Marketing in Dronten. Tel 0321 387933 e-mail [jgc@phaff.com](mailto:jgc@phaff.com). Voor meer

informatie kunt u ook terecht bij Sjoerd de Hoop, tel 0519 297 680

Tijdens de Biofach wordt er ook een workshop georganiseerd voor Europese biologische melkveehouders en belanghebbenden. Op zaterdagmiddag 18 februari en zondag 19 februari is er een meeting waarin markttransparantie en internationale markt centraal staan. Voor meer informatie en opgave kunt u terecht bij Rudiger Brugman, coördinator biologische melk van Bioland, tel 0049 821 34680118.

## Zorgverzekering

Het zal u niet ontgaan zijn dat de ziektekostenverzekering anders georganiseerd wordt. Er moet concurrentie in de gezondheidszorg komen, volgens de overheid. Veel belangrijker is, zeker op de langere termijn, of men in staat is de kosten van de gezondheidszorg in de hand te houden door een levensstijl die meer rekening houdt met gezondheid. De overheid richt zich met een voorlichtingscampagne op het gevaar van overgewicht, roken, verkeerde voeding, te weinig beweging, enz. Maar levensstijl speelt bij de vaststelling van de ziektekostenpremie eigenlijk nog geen rol, behalve dan het al of niet consumeren van Becel (terwijl roomboter toch aantoonbaar beter is, maar dat terzijde). Enfin, een kans voor de biologische sector!

Een keuze voor biologische landbouw en voeding past in een gezonde levensstijl waarin bewust wordt omgegaan met voeding en milieu. Het aantal rokers is beduidend lager dan gemiddeld, evenals het aantal mensen met overgewicht en de daarbij horende problemen, zoals suikerziekte. Suiker-, vlees- en vetconsumptie is lager, er wordt in verhouding meer verse groente en fruit gegeten. Kinderen krijgen (langer) borstvoeding en hebben daardoor minder allergieproblemen. Bij bedrijven die werken in de biologische sector, is het ziekteverzuim in het algemeen beduidend lager dan het gemiddelde in Nederland.

Via de Vereniging van Biologische Producenten (VBP) diende de mogelijkheid zich aan om een ziekteverzekering voor de handel en verwerking collectief op te zetten. Deze collectieve verzekering kan u direct (financieel) voordeel opleveren. Voor mijn (PB) gezinssituatie, zelfstandig ondernemer met vrouw en twee kinderen, is de besparing ten opzichte van de aanbieding voor 2006 van mijn verzekeraar 300 euro op jaarbasis. In vergelijking met ziektekosten 2005 zijn we zelfs ruim 1.000 euro goedkoper uit. Via de uitgebreide module kunnen, indien gewenst, ook alle alternatieve geneeswijzen vergoed worden.

Veel belangrijker dan de directe besparing is ons inziens dat er een signaal gegeven wordt dat biologische landbouw en voeding en de daarbij horende *lifestyle* weliswaar duurder zijn, maar dat daartegenover een hele concrete besparing op de ziektekosten staat van honderden euro's per jaar. Gezondheid en biologisch worden gekoppeld op een manier die veel mensen op een heldere manier aanspreekt.

De organisatie van het geheel is in handen van Agro Eco, Triodos assurantiën en de Flexis groep die de collectieve verzekering via Turien en Co hebben ondergebracht bij de één van de grootste Nederlandse zorgverzekeraars Averro/Achma, die met het beste aanbod kwam. Als resultaat van de onderhandelingen is er een maximale collectiviteitskorting voor leden van de VBP en aanverwante organisaties, een maximale korting op de aanvullende verzekeringen, gratis toegang tot de servicedesk en een korting op de werkgeversmodule, maar met volledige vrijheid in de keuze van artsen, ziekenhuizen, etc.

Begin december is er gestart met het aanbieden van ziektekostenverzekeringen aan werknemers van bij de VBP aangesloten bedrijven. Via de vereniging van bewuste consumenten "Goede Waar & Co" worden consumenten benaderd om zich collectief te verzekeren. Via welke organisaties de boeren, tuinders en winkeliers mee gaan doen is op dit moment nog onduidelijk. Er is contact met de vakgroep biologische landbouw

van de LTO, maar het zou ook via Natuurweide kunnen.

De premiestelling voor 2006 door de verzekeringsmaatschappijen is scherp ten opzichte van vorige jaren. De verwachting is dat die lage premiestelling in de komende jaren weer gecorrigeerd wordt, wat betekent dat de premies waarschijnlijk behoorlijk zullen stijgen. Een onderzoek onder deelnemers aan de collectieve verzekering moet uitwijzen of consumenten/producenten van biologische producten daadwerkelijk veel minder ziektekosten hebben en daardoor ook blijvend aanspraak kunnen maken op betere voorwaarden in de verzekering. Wij verwachten vanzelfsprekend dat dit wel het geval is, maar de feiten zullen dit uit moeten wijzen. We staan uiteraard veel sterker in de onderhandelingen als er een grote deelname is vanuit de biologische sector! We horen graag van u of u geïnteresseerd bent om mee te doen. Daarvoor kunt u contact opnemen via telefoonnummer 0318 420405 of mailen: [p.brul@agroeco.nl](mailto:p.brul@agroeco.nl)

*Peter Brul  
Agro Eco*

## Meer lachen en leuk doen over bio

*Promotiecampagnes, nieuwe afzetkanalen en nieuwe producten. Verwerkers, retailers, overheden en anderen in de biologische zuivel zijn hier ruim een jaar geleden opgedoken. De aanzet hiertoe komt van Natuurweide in samenwerking met de Task Force Marktontwikkeling Biologische Landbouw. De 0,5 cent per kg melk voor het Masterplan Zuivel is daarbij een perfecte manier geweest om de biologische zuivel te promoten via verwerkers. Maar voor meer groei is nog meer daadkracht nodig.*

Het tweede convenant dat eind 2004 is afgesloten spreekt heldere taal: eind 2007 moet vijf procent van wat de consument besteedt biologisch zijn. Supermarkten, levensmiddelenfabrikanten, overheid, banken, maatschappelijke organisaties en branche- en belangenorganisaties gaan hier gezamenlijk en ook ieder voor zich hard aan werken. Daar bovenop gaan nog eens 14 maatschappelijke organisaties hun leden aanzetten biologisch te kopen. Met vier tot vijf miljoen leden hebben zij een groot deel van de consumenten onder handbereik. De Task Force brengt partijen bij elkaar, ondersteunt en helpt waar dat maar mogelijk is (zie ook kader).

### Op naar tien procent

Ook voor de zuivel geldt de doelstelling van vijf procent in 2007. “Goed haalbaar”, vindt Maurits Steverink, ketenmanager zuivel bij de Task Force. “Misschien is zelfs wel tien procent mogelijk.” Tot 2004 was de markt vrij passief bij de biologische zuivel. De (halfvolle) melk en de yoghurt werden gewoon verkocht. Er ontstonden weinig nieuwe initiatieven om de afzet te vergroten, nieuwe producten te introduceren of andere manieren om meer consumenten te verleiden tot aankoop. Aan het eind van het eerste convenant kwam daar verandering in. “Als je nu terug kijkt, zie je dat er in een jaar tijd heel veel is gebeurd. Alle zes melkverwerkers hebben plannen gemaakt en voeren ze uit. Elke verwerker is bezig vanuit zijn eigen markt.” Op dit moment is dat zichtbaar geworden, bijvoorbeeld bij supermarkt Plus en Coop met de introductie van een biologisch kaasassortiment onder het merk Bio+, een kaasproeverij in de winkels bij Plus, een proeverij met nieuwe biologische producten als drinkzuivel en vruchtenyoghurt bij Albert Heijn. Vecozuivel levert inmiddels aan La Place en KLM en heeft schoolmelk geïntroduceerd, Ecomel heeft Zuiver Zuivel gerestyled en nieuwe producten geïntroduceerd.

### Beter herkenbaar

Maar het is nog niet genoeg. Het biologische product is niet altijd goed herkenbaar in het schap. Zowel verpakking als positie in het schap luisteren nauw. Verder moeten alle supermarkten het basisassortiment van halfvolle melk, karnemelk en yoghurt gaan voeren. Er zijn nog steeds supermarkten waar geen biologische melk te vinden is, zoals Nettorama. Minstens even belangrijk is dat het assortiment biologisch de trends volgt van het reguliere assortiment. Mensen drinken steeds vaker zuivel met een smaakje, drinkyoghurts en laten de gewone melk en zuivel staan. “Bio volgt die verschuiving niet, laat staan dat ze voorop lopen met nieuwe producten, volgens Steverink.” Kaas blijft helemaal achter in de supermarkt, net als houdbare zuivel en biologische zuivel in kaasspeciaalzaken. Hij wijst daarnaast nog op concurrerende producten, waar niemand moeilijk doet over de hogere prijs, zoals Den Eelder zuivel. “Die staan naast de biologische yoghurt en zijn ongeveer twintig cent duurder. Zijn zij slimmer dan wij? Zij profileren zich met ambachtelijk, maar bio is ambachtelijk in het kwadraat. Toch verkopen wij voor minder, terwijl we er ‘meer’ instoppen”.

### **Viva Natura**

Een voorbeeld van hoe het wel moet is Viva Natura, de kaas die Aurora maakt samen met 25 boeren van De Dageraad. Dankzij een uitgebalanceerde voersamenstelling in de winterperiode en weidegang in de zomer bevat de kaas een gunstige verhouding van CLA's, ofwel 'goede' vetzuren. "Als je aan dat soort zaken gaat werken dan kun je met zuivel flink doorgroeien, en hebben we een echt onderscheidend verhaal", is de overtuiging van Steverink. "Complimenten voor Aurora en zijn boeren!" Tegelijk waarschuwt hij wel voor ondoordachte plannen. Hij ziet dat boeren en regionale partijen soms met ideeën komen die niet goed aansluiten bij wat afzetketens vragen. Bijvoorbeeld om met regionale producten een hele supermarktketen te beleveren. Supermarkten zijn hard nodig voor groei, want hier kopen consumenten tachtig procent van hun levensmiddelen. Maar een keten als Albert Heijn werkt liever met grote partijen.

### **Het goede leven**

Voor een grotere afzet is ook essentieel hoe verwerkers en retailers, maar ook de melkveehouders zelf, de consument aanspreken. Er is een groep van tien tot twintig procent van de consumenten, zo blijkt uit onderzoek van onder andere Motivaction, die zeer welwillend tegenover biologisch staat. Dat is de groep die veel biologisch kan gaan kopen. Daarnaast is er een groep, 66 procent van de consumenten, die zo nu en dan biologisch koopt, de 'light users' genoemd. Zij vinden biologisch nog te alternatief en te belerend. Ze willen niet horen dat biologisch moet omdat het zo goed is voor het milieu en de wereld. Ze zijn vooral te verleiden tot aankoop als ze horen dat biologisch bij het goede leven hoort, kwalitatief hoogwaardig is en dat de producten lekker zijn. Deze mensen bereiden maaltijden met zorg en willen daar dan ook de ingrediënten bij die met zorg zijn geproduceerd. "Wij moeten dus meer lachen en leuk doen over bio", adviseert Steverink. Dat geldt zeker niet alleen voor de supermarkten en de verwerkers, maar ook voor de producenten van de melk. "Laat je horen, maar dan wel in de taal die consumenten aanspreekt. Doe massaal mee aan de open dagen op 17 en 18 juni 2006, vertel in de media hoe lekker biologisch is en waar het te koop is, en laat de belerende boodschap achterwege. Actievoeren is wat anders dan verkopen, maak daar onderscheid in."

### **Kennis ontwikkelen**

De melkveehouders zelf dragen dus ook hun steentje bij aan de vergroting van de afzet. Niet alleen door promotie, maar vooral ook in hun eigen bedrijfsvoering. Hier maken zij waar wat de biologische landbouw aan consumenten belooft, namelijk dat ze op alle fronten een voorloper is op het gebied van duurzaamheid. Om deze positie verder te ontwikkelen is volop budget beschikbaar voor kennisprojecten in het netwerk Bioconnect. Steverink: "Maak daar actief gebruik van. Als producenten verenigd in Natuurweide, kun je zeggen wat voor kennis er nodig is en waar je mee aan de slag wilt om te voldoen aan de claims op het gebied van gezondheid, dierenwelzijn, milieu of natuur en natuurlijk de kostprijs. De Productwerkgroep Zuivel vormt het loket voor deze vragen."

*De redactie van de NW krant*

Voor meer informatie:

Maurits Steverink (ketenmanager Biologische Zuivel van Task Force MBL):

[msteverink@planet.nl](mailto:msteverink@planet.nl), 06 51986693

Clemens Oude Groeniger (kennismanager Productwerkgroep Zuivel van Bioconnect): 030 2339973, [oude.groeniger@biologica.nl](mailto:oude.groeniger@biologica.nl)

## Internationale vraag naar melk

In het Verenigd Koninkrijk steeg de vraag naar biologische melk in de eerste zes maanden van 2005 met vijftig procent. Dat blijkt uit cijfers van OMSCo, de belangrijkste Britse biologische melkcoöperatie.

Recent wetenschappelijk onderzoek toonde aan dat biologische melk van nature meer omega-3-vetzuren, vitamine E en carotenoïden bevat dan gangbare melk. Berichten hierover halen steeds vaker de media, wat de vraag naar biologische melk bij de consument doet stijgen, zo luidt het bij OMSCo. Bovendien voeren steeds meer biologische zuivelverwerkers een innovatief beleid en komen met nieuwe producten op de markt, die aanslaan bij de consument.

Ook in andere Europese landen gaat de vraag naar biologische melk in stijgende lijn. In Duitsland en in België is er momenteel zelfs sprake van een tekort. Bij de coöperatie Biomelk Vlaanderen loopt de verkoop goed en is men vanwege het huidige tekort nog steeds op zoek naar boeren die biomelk willen produceren. Ook in Nederland hebben zuivelverwerkers, zoals Eko-Holland op Maat en Vecozuivel behoefte aan meer melk om aan de vraag te kunnen voldoen.

## Stierkalfproject

Het Stierkalf I project heeft aangetoond hoe de contouren van een stierkalf keten eruit zou kunnen zien (zie Ekoland nr. 6 2005). Het Stierkalf II-project is in september 2005 van start gegaan. Tot 1 januari 2008 is er projectgeld om een keten op te zetten waarin het biologische stierkalf afgemest en vermarkt moet gaan worden. Het projectteam bestaat uit Sjoerd Kaarsemaker (LTO-Noord), Henk van de Berg (BKC), Gabi van Stoffelen (Duinboeren), Albert de Hollander en Kees van Veluw (Agro Eco). In september is er een mailing gegaan naar alle bio-veehouders met de vraag of men op een of andere manier mee wil doen aan dit project. Er zijn 106 reactie gekomen op de oproep. Op 19 oktober 2005 is een bijeenkomst geweest waar 20 bedrijven aan deel genomen hebben. Er bestaat veel draagvlak

voor een bio-stierkalfketen maar het zal niet simpel zijn om een keten op te zetten die winst oplevert voor alle partijen. Vier veehouders hebben aangeboden om met het projectteam mee te denken. Alle veehouders zullen regelmatig op de hoogte gehouden worden van de vorderingen. Tot nu toe zijn de ideeën als volgt:

- Een markt voor stierkalfjes wordt erg moeilijk. Er liggen meer kansen voor jong rundvlees: vlees van 15-18 maanden oude runderen.
- Inventariseren wat er nu aan kwaliteit en hoeveelheid slachtrunderen op bio-bedrijven staat. Dat zou een soort vleespool kunnen gaan worden. Dit idee kwam uit een discussie met de Groene Weg. Er komt nu veel bio-vlees uit Oostenrijk, dat zou op den duur vervangen kunnen worden door Nederlands vlees.
- Een Jong Rundvlees houderijsysteem waarin stiertjes gehouden worden en dit systeem vastleggen in een handboek. Het systeem ziet er ruwweg als volgt uit: 3 maanden zogen bij de (pleeg)moeder, dan 12 maanden opfokken en dan 3 maanden afmesten. Het Handboek moet zorgen voor een uniforme kwaliteit slachtdieren, ook al staan de dieren op verschillende bedrijven. Het zogen levert welzijns- en gezondheidsvoordelen op voor de dieren en is een goed verkoopargument om consumenten over de streep te trekken. Dieren uit dit systeem worden in de vleespool gebracht.
- Het opzetten van een Jong Rundvee Coöperatie die de vleespool moet gaan beheeren en de slachtdieren moet gaan afzetten. We denken aan een vergelijkbare opzet als de melkpool. Deze Cooperatie zou de dieren uit het Jong Rundvlees houderijsysteem en andere vleesdieren af kunnen gaan zetten.

De komende maanden gaat we gebruiken om studiegroepen op te zetten, een inventarisatie van vleesvee op te stellen, verschillende marktpartijen te bezoeken en om iedereen op de hoogte te houden: een nieuwsbrief uitgeven.

*Kees van Veluw*



## LTO Vakgroep en het familiegevoel

### Gedachten van Sjoerd de Hoop.

Over onze belangenbehartiging is in het afgelopen jaar uitvoerig discussie geweest. Dat is heel goed. Daar kunnen ook maar beter zoveel mogelijk mensen aan deelnemen. Samenwerking met de LTO mag nooit ten koste gaan van de saamhorigheid in eigen kring..

Wij hebben vóór de zomer in Heerde, als Natuurweide leden onder leiding van Kees van Zelderen, een hele goede discussie gehad. Dat heeft mij zeer aangesproken. De Ja-stemmers bleken ook wel twijfels te hebben over de goede afloop maar zij zagen kansen liggen en zeiden daarom “Ja”. Bij de Nee-stemmers zaten ook mensen die twijfelden. Zij zagen wel kansen maar door hun ervaringen met de LTO hadden ze er geen vertrouwen in en daarom was het toch “Nee”. Na deze goede discussie hebben wij géén besluit genomen en hebben we afgesproken er in de herfst op terug te komen. Ik was daar heel tevreden mee. Er was anders een besluit geforceerd. Wij hadden dan slechts een meerderheid van twee of drie stemmen. Ik weet niet eens of het dan Ja of Nee zou zijn geweest, zo dicht lag het bij elkaar.

Soms kan de tijd ook in je voordeel werken. De LTO stond in de zomer op zijn grondvesten te schudden. Dat scenario had niemand kunnen bedenken. Het gevolg is ook geweest dat de LTO in onze richting is opgeschoven en ze hebben zelfs belangrijke toezeggingen gedaan. Op de herfstvergadering van Natuurweide stond de zaak opnieuw op de agenda. De discussie verliep nu heel anders. Iedereen was nog steeds kritisch naar de LTO. Maar een grote meerderheid ging mee met het voorstel van het bestuur. De formulering “het verdient een kans” geeft precies aan waar we staan. We gaan met de LTO samenwerken maar zodra blijkt dat de toezeggingen niet worden nagekomen dan is het vertrouwen ook bij bestaande LTO leden nog verder afgebrokkeld. Als dat gebeurt dan is de tijd

rijp voor een eigen organisatie die heeft in dat geval ook meer kans. Maar nu dus nog niet.

De Natuurweide kan zich zelf nog lang niet kan opheffen. De LTO-Vakgroep is belangrijk voor een goed contact met de andere productiesectoren. Maar er moet wel een ontmoetingsplek blijven voor alle biologische melkveehouders en dat is Natuurweide. Bij ons zijn ook de niet-leden van de LTO welkom. Alle Biologische melkveehouders moeten goed contact met elkaar houden. We wonen nogal verspreid over Nederland en we hebben te maken met verschillende verwerkers en handelaren. Onze groep kan nog steeds groter worden. Langzaam maar zeker gaan meer mensen toetreden tot onze biologische familie. Boeren met een vast contract, coöperatieleden, leveranciers, melk-pool boeren, wachtlijstboeren en ook nog de nieuwe omschakelaars. Al die genoemde mensen moet binnen Natuurweide welkom zijn en een plek kunnen vinden. Als in één grote familie. Dat is misschien moeilijk maar niet onoverkomelijk. Daar moet gewoon hard aan gewerkt worden. In je eigen familie heb je de nieuwe leden ook niet voor het kiezen. Alleen je vrouw kun je kiezen, alle anderen krijg je er bij. Daar moet je iets van maken. Daar gaat het in het leven om.

Op 12 oktober kwamen in Heerde 20 boeren bijeen. Van alle verwerkers waren één of meer leden of leveranciers. Onder hen ook twee bestuursleden van de Melkpoule. De informatie uitwisseling was zo waardevol dat we dit in januari gaan vervolgen. Het belangrijk om te weten wat er bij anderen speelt. De Melkpool is nu ook een volwaardige gesprekspartner, die maakt het mogelijk om wachtlijstboeren nieuw perspectief te bieden. Natuurweide moet dit proces volgen en waar nodig bijsturen. Ook het contact krijgen met wachtlijstboeren en nieuwe omschakelaars is een taak die door Natuurweide moet worden opgepakt. Als wij dat niet doen dan doet niemand het. Zij horen er ook bij.

Tot slot nog een idee om beter informatie te kunnen uitwisselen tussen alle leden en het bestuur. De Natuurweidekrant is een

medium waarmee achtergrond informatie wordt gegeven. Voor de dagelijkse actualiteit is er een sneller vorm van communicatie nodig. Ik stel voor dat er een tweewekelijks, kort, e-mailbericht komt voor alle geïnteresseerde boeren. Het moet via de e-mail omdat dat veel goedkoper is. Boeren die geen lid zijn betalen dan een beetje abonnementsgeld. Voor de leden is dat een service voor het lidmaatschap van Natuurweide. Via dit e-mailbericht kunnen wij laagdrempelig met potentiële nieuwe leden in contact komen en de bestaande leden zeer adequaat op de hoogte houden. We noemen het e-mailbericht dan: Biologische Familie-nieuws.....

*Sjoerd de Hoop*

### **Zoektocht naar vleesafzet**

Uit de tijd dat ik zelf mijn steentje mocht bijdragen aan de ontwikkeling van de biozuivel en Natuurweide herinner ik mij het verslag van de vleescommissie dat traditiegetrouw onderaan de agenda van de ledenvergadering werd gezet. Heel serieus hield de woordvoerder zijn betoog waaruit standaard, doch verbloemd de conclusie getrokken kon worden dat er sinds de vorige keer weinig nieuws te melden was. Er was een jarenlange patstelling tussen de Groene Weg die de bal bij de boeren neerlegde en sprak van taaie magere scharminkels waar geen slager wat mee kon. En daarnaast de verontwaardigde boeren die verbijsterd bleven over de ontrouw van hun bioslager die het vlees van over de grens prefereerde en dan ook nog pijnlijk beweerde dat het daar malser, lekkerder en goedkoper was. Blijkbaar toont de melkveehouderij zelfkennis door hun beestjes als uitstoot te kwalificeren.

Een telefoontje naar de huidige man van de Groene Weg, Edwin de Boer, maakt me duidelijk dat het biovleeswereldtje er nog eender heen ligt. Zeker 80% komt van elders en die laatste 20% klinkt eerder als een gunst. Ik hoef daar het lucratieve heil niet van die drie eurodubbies boven gangbaar te verwachten. Ik begin te twijfelen. We hebben als melkveehouders gemiddeld geen boerenaard om onze eigen kwartiermaker te

zijn. Het gemak waarmee de tank kan worden vol gemolken berust in de zekerheid dat zij elke keer weer leeggehaald en vervolgens over de grens vermarkt wordt. Dat vinden wij de normale route. De positie van grondstofleverancier is ambachtelijk een prinselijke maar commercieel, voor vlees, een onbehoorlijke.

Wat te doen als je vijf jaar geleden van de ene op de andere dag je koeien hebt drooggezet. Je van het ene panorama naar het volgende terras, van kroeg naar cursus en van lief naar leed bent gehopt en 49 runden later er nog 1, een pink over is, de laatste Keetje. Boerenbloed kan verdund worden maar blijft toch dezelfde kant op stromen. En alleen aardappelen en bieten is ook niet alles. Ik koop er eerst maar eens 5 dubbeldoelpinkjes bij (je weet nooit of het quotum nog eens afgeschafte wordt). Het duurt nog even voordat de eerste gemeste stier uit mijn nieuwe kudde aan de man gebracht moet worden, maar enige oriëntatie vooraf kan geen kwaad.

Op mijn verzoek stuurt Agro Eco mij het aanbevelingswaardige rapport 'Huisverkoop' toe. Maar ik behoor nu eenmaal tot de types die geen relatie tussen de gebruiksaanwijzing en het apparaat kan ontdekken, daarom prijs ik mij gelukkig dat anderen reeds ook dit wiel hebben uitgevonden. Daar kan je van leren, maar bovenal eerst maar eens horen wat ze er beter van worden. Een bezoek aan twee boeren, die al jaren aan huisverkoop doen, voordat ik me verder aan het rapport waag.

De eerste voorwaarde die boer Herman uit de kop van Overijssel noemt is dat je je vee niet als uitstoot moet zien. Daarom is hij gestart met ouderwets roodbonte koeien en kruist zo stukkelig mogelijk in. Afgelopen jaar heeft hij een Montbeliarde stier gekocht. Hij wil naar een nog sterkere en nog meer beveleesd dier toe. Mede omdat vlees belangrijk is laat hij het kalf bij de koe lopen en is de zoogkoeienpremie zijn eerste winst. "Het aantal liters is voor mij minder interessant, ik krijg mijn quotum wel vol en vlees is een mooie toevoeging aan ons inkomen." Herman laat op jaarbasis 10 koeien

slachten. 40% daarvan wordt in de erfwinkel verkocht en de andere 60% verdwijnt voor een iets lagere prijs in de twee soorten pakketten die hij heeft, standaard en luxe. De laatste is € 1,60 duurder en bevat biefstuk en entrecote. Elk pakket bevat 5 kilo. "Groter moet je ze niet maken anders is de drempel te hoog en als men meer wil hebben dan kunnen ze altijd meer pakketten kopen. Om deze 10 koeien per jaar te verkopen heb ik ongeveer 100 klanten. Er zitten veel passieve klanten tussen die je moet belen. Ze hebben sympathie voor eko maar daar blijft het bij. Omdat ze mij dan weer horen en eigenlijk ook wel vinden dat dit vlees beter is doen ze weer een bestelling." Herman laat het hele slachtproces, het in portie maken en verpakken over aan de slager. Hij brengt de koe en haalt het vlees. "De laatste koe die ik bracht woog 350 kg. Daar verkoop ik 250 kg vlees van. Ik ben een prijs overeengekomen van € 1,80/kg met de slager, dus dat kost mij € 450,-. Gezamenlijk berekenen we met behulp van pen en papier de meerwinst. En door de R koe op € 3,- bij normale verkoop te stellen blijkt de extra inkomsten van deze koe € 420,- (exclusief zoogpremie). "Ik verkoop het zonder het Eko keurmerk, omdat ik een goede relatie met een vertrouwde slager in de buurt heb, die precies weet hoe ik het wil hebben."

Dat in tegenstelling met Ton Spijkerman, die zijn dieren bij een ekoslager laat slachten en dus wel het zwarte stempeltje op zijn verpakking heeft. Qua type koe heeft Ton vergelijkbare dieren en gras zat om zijn quotum vol te melken. Hij heeft alleen vleesverkoop aan huis, los en in pakketten van 10 en 25 kilo.

Als ik mezelf uitnodig hoor ik: "Ja leuk, kom maar ik heb geen geheimen, je mag alles weten." Maar zoals bij zoveel boeren blijkt dat hij vooral geheimen voor zichzelf heeft. Geen idee wat hij er extra mee verdient. "Daar gaan we een sigarendoosberekening op loslaten.". Zijn laatste slachting, een kolos van een stier, woog 475

kilo. Die zou bij de Groene Weg € 1500,- hebben opgebracht. Het transport kost hem € 37,50 en de slager € 600,- (Dat is € 2,- per verkochte kilo.) Dat is voor de slacht, voor 10 dagen laten besterven (Ton is een groot voorstander voor lang laten hangen - iets dat vrijwel nergens nog wordt gedaan - om het vlees veel malser te laten worden), verwerken, vacumeren en invriezen. Als hij het vlees terughaalt is het reeds ingevroren tot -20 °C. De werkelijk verkochte kg schat hij bij 475 kg aan de haak op 300 kg en die brengen hem gemiddeld € 8,20 op zodat er een € 400,- per dier overblijft. Wat te denken geeft als het een koe van rond de 350 kg was geweest. Ton draait nog eens een shagje en zegt; "Ik geef je groot gelijk als je aan het eind van het stuk mij vermanend toe zou spreken. Dat Ton Spijkerman zijn prijzen moet verhogen. Eigenlijk is het ook stom. Ik heb mezelf behoorlijk ingezet voor de berekeningen in het boekje 'Verwaarding van Rundvlees' waarin we al op een kostprijs van € 7,50 per kg komen. Ik heb natuurlijk hogere slagerskosten, ook omdat ik het daar laat invriezen en het langer laten hangen (rijpen) geeft natuurlijk wel indroogverliezen." We leggen de adviesprijzen uit de brochure over huisverkoop naast die van hem en dan blijkt dat er hier en daar nog wel een eurootje bij kan. "Toch te voorzichtig, terwijl het de rijkere burger is die bij mij koopt, waarschijnlijk merken ze het niet eens als ik de prijs aanpas." besluit hij.

Afgelopen zaterdag liep ik over de Noordermarkt in Amsterdam, de ekomarkt van Nederland. Met deze en gene kraamhouder maakte ik een praatje. Zo ook met de eigenaar van een groentekraam die mij vertelde over haar 75 groenteabonnementen.. Ik vroeg haar: "Moet daar geen vleespakket bij?" Zij keek mij aan en zei; "Kun je leveren dan?" En met mijn 6 pinkjes in gedachte zei ik 'Jazeker'. Volgende week gaan we voor het eerst om de tafel.

*Wordt vervolgd, 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 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 Zelderen en Renske Loefs (eindredactie)

Aan dit nummer werkten verder mee: Kees van Veluw, Marieke Meeuwse, Maurits Steverink, Sjoerd de Hoop en Jasper Vink

### Adres Natuurweidekrant

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

[info@denatuurweide.nl](mailto:info@denatuurweide.nl), [www.denatuurweide.nl](http://www.denatuurweide.nl)

### Bestuur Natuurweide:

**Voorzitter:** Kees van Zelderen, tel: 0485-382126 / 06-51032426,

e-mail: [cvanzelderen@home.nl](mailto:cvanzelderen@home.nl)

**Secretariaat:** Agro Eco, Bennekom; Metha van Bruggen, tel: 0318-420405

e-mail: [info@denatuurweide.nl](mailto:info@denatuurweide.nl)

**Secretaris:** vacant

**Penningmeester:** Siebe Anema, tel: 0513-646630

### Bestuurleden en tevens contactpersonen leveranciersverenigingen:

**Hooidammerkaas:** Siebe Anema, tel: 0513-646630

**FDCE:** Gerard Busger op Vollenbroek, tel: 0547-381420

**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:** Herman Lankhorst, tel: 0525-631687

**Onderzoekscluster Productkwaliteit en Bioveem ver-  
volg:** Kees van Zelderen: 06-33954124

### Vleescommissie Natuurweide:

Ton Spijkerman: tel: 0521-321208

### Productwerkgroep Zuivel en Rundvlees van Biologica:

Voorzitter is Erik Ormel: tel: 0315-617671, e-mail: [erik.ormel@wxs.nl](mailto:erik.ormel@wxs.nl)

### Website [www.denatuurweide.nl](http://www.denatuurweide.nl)

Op de website vindt u relevant nieuws over de vereniging.

