

Natuurweidekrant



Vereniging van biologische melkveehouders in Nederland

Prijsverschil

Kostprijsverschil

Dit nummer van de NW-krant is het verschil in prijs het hoofdthema. Dat er een verschil is tussen gangbaar en biologisch is evident. Maar wat is het verschil in kostprijs, wetend dat in sommige opzichten gangbaar opschuift naar biologisch. Maar ook naar de toekomst gekeken zal de 100 procent biologisch krachtvoer effect hebben op de kostprijs. Wat te denken van het nieuwe mestbeleid. Kortom de hoogste tijd om het kostprijsverschil uit te rekenen. Zodat de basis voor Eko-en Bd-toeslag weer een vaste bodem heeft.

Echte prijsverschil

Maar de prijs die een ieder van ons ontvangt is ook nogal verschillend. Niet door een groot verschil in de bio-toeslag maar door andere factoren. Het is de hoogste tijd om deze verschillen ook zichtbaar te maken. Het is een

momentopname van de maand september, maar het geeft een indicatie. Er is volgens mij veel behoefte aan deze cijfers bij onze leden. Zodat we weten waar we over praten en onze verwerkers op kunnen aanspreken.

Prijs lidmaatschap

Voor diegene onder ons, die twijfelen over het lidmaatschap en de hoogte van de contributie het volgende. Mijn stellige overtuiging is dat als de Natuurweide niet bestond, de toeslag vele malen lager zou zijn. Onze inspanningen om de toeslag te onderbouwen en elkaar goed te informeren leveren een veelvoud op van het contributiebedrag. Ik ken weinig contributiebedragen die zoveel geld opleveren.

Kees van Zelderen, voorzitter Natuurweide

Agenda:

- 10 nov. 2004 Bestuursvergadering
- 2 dec. 2004 Ledenvergadering
- 26-27 Bio-Landbouwbeurs Zwolle

Speerpunten van De Natuurweide voor 2004:

- **Kostprijs als basis voor de bio-toeslag**
- **Investeren in de markt-Afzetplan**
- **Onderzoek**
- **Promotie bio-zuivel naar consumenten**

Kostprijsonderzoek

Deze zomer is het kostprijsonderzoek in opdracht van Natuurweide gestart. Er is na 5 jaar weer behoefte om de kostprijsverschillen tussen gangbare en biologisch geproduceerde melk te berekenen. Bovendien is in deze studie ook specifiek aandacht voor BD-melk.

De kostprijsverschillen worden modelmatig vergeleken. De reden is dat op deze manier het managementeffect zoveel mogelijk is uitgeschakeld. Voor de toekomst is gerekend met de SKAL en Demeter voorwaarden voor 2005. Dus ook met 100% biologisch krachtvoer wat voor SKAL in 2005 gaat gelden.

Ook is voor de toekomst gekeken naar de effecten van het nieuwe mestbeleid 2006, beperkt weiden bij gangbaar en lagere N-gift bij gangbaar op het kostprijsverschil.

Op dit moment wordt de laatste hand gelegd aan de rapportage. Het concept is reeds bekend bij ingewijden voor de vaststelling van de toeslag van 2005.

Op de eerstkomende ledenvergadering zal Michel de Haan het rapport komen toelichten.

Chris Bomers nieuw bestuurslid

In de bestuursvergadering van juni heeft Erik Ormel uit De Heurne afscheid genomen als bestuurslid van Natuurweide. Erik vertegenwoordigde sinds 1999 de leveranciers aan Aurora, destijds nog De Dageraad. 'Toen ik als bestuurslid werd gevraagd was Natuurweide nog een club van veehouders die leverden aan ZuiverZuivel en De Zwaluw.

Langzaam maar zeker heeft de vereniging een breder draagvlak gekregen maar het werk is nog niet klaar. Veel boeren staan uiteindelijk toch dicht bij hun eigen verwerker dan bij Natuurweide', constateert Erik die deze positie goed herkent als vertegenwoordiger van een overzichtelijke groep leveranciers bij een kleinere verwerker. De BD-melkveehouder ziet het bewaken van een goed evenwicht tussen vraag en aanbod van biologische

melk en het overeind houden van een goede melkprijs als de grootste uitdaging voor Natuurweide in de komende jaren. 'Maar daarnaast zou ik me kunnen voorstellen dat de vereniging zich breder ontwikkelt en gaat functioneren als een soort vakgroep melkveehouderij binnen LTO biologisch.'

De plaats van Erik in het bestuur wordt overgenomen door Chris Bomers (23) uit Eibergen. Chris heeft in maatschap met zijn ouders in Eibergen een bedrijf met ongeveer 100 melkkoeien en een quotum van 754.000 kilo melk op 66 hectare gras- en maisland en 20 hectare grond met een beheersbeperking. De opfok van het jongvee vanaf vijf maanden is uitbesteed. Chris vindt dat het bestaansrecht voor Natuurweide vooral is gebaseerd op alles wat te maken heeft met melkafzet en prijs. Daarvoor wil hij zich ook inzetten.

Een actie die Chris inmiddels heeft opgestart is het maken van een vergelijking tussen de biologische melkprijzen bij de verschillende verwerkers. 'Ik wil de werkelijke verschillen wel eens inzichtelijk maken. Een plusprijs zegt ons als Auroraboeren bijvoorbeeld niets. Onze melkprijs wordt rechtstreeks berekend en is niet afhankelijk van de gangbare melkprijs.'

Ledenvergadering

De ledenvergadering is verschoven naar **donderdag 2 december**. Omdat de Ecomel en FCDF bijeenkomsten in november zijn gepland, leek het ons slimmer om de ledenvergadering wat op te schuiven. Op deze vergadering ruim aandacht voor de presentatie van het kostprijsonderzoek. Daarnaast komt er een voorstel om de vereniging anders te organiseren en natuurlijk is ruim aandacht voor de biotoeslag in 2005.

Bio-melkprijzen in Duitsland

In Duitsland is in 2003 ca 410 miljoen kg bio-melk geproduceerd. Daarvan wordt ca 275 miljoen kg verwerkt door ca 40

verwerkers van bio-melk. In 2002 werd er totaal ca 425 miljoen kilo geproduceerd. Er is een overschot aan bio-melk.

Boeren ontvingen in de eerste 5 maanden van 2004 een basisprijs van gemiddeld 26.5 eurocent per kg plus en bio-toeslag van gemiddeld 5.2 cent per kg, dat is 31.7 cent voor standaardmelk (4.2% vet en 3.4% eiwit). De bio-toeslag varieert per verwerker van 4 tot 10 cent per kg. Deze toeslag is de laatste drie jaar niet verandert. In 2003 ontvingen bio-melkveehouders gemiddeld 28.5 cent met een variatie tussen de verschillende verwerkers van 33.2 tot 38 cent/kg. In 2002 kregen ze 30.0 cent en in 2001 32.7 cent. De dalende prijs wordt niet veroorzaakt door een dalende toeslag maar door een dalende basisprijs. Doordat de EU uitgebreid is verwacht men meer bio-melk productie en een verder dalende melkprijs.

Bio-prijzen in Denemarken

In Denemarken is er één grote verwerker, cooperatie Arla Foods, die 80% van de zuivelindustrie omvat. Arla Foods sluit contracten af met bio-melkveehouders voor 13 maanden. Er wordt door ca 600 melkveehouders ongeveer 400 miljoen kg bio-melk per jaar geproduceerd. Frapant is dat maar een 40% van de geleverde bio-melk ook als bio-product verkocht wordt. De rest wordt verwerkt in gangbare producten.

Arla betaalde een bio-toeslag van ongeveer 5.2 eurocent boven op de gangbare melkprijs in 2003. De meerprijs moet komen uit de meerprijs in de afzet. Stijgt de afzet dan stijgt de toeslag. De gangbare prijs in 2004 is gemiddeld 30.4 cent, 31.77 cent in 2003 en 32.71 cent in 2002. Bio-melkveehouders kregen in 2003 36.97 cent per kg en in 2004 34.3 cent per kg. Ook hier een dalende prijs in de afgelopen jaren.

Prijsontwikkeling

LTO in samenwerking met de European Dairy Farmers houden de prijzen van

verschillende melkverwerkers in de wereld vanaf 1999 bij. De onderstaande prijzen zijn gemiddelde prijzen in euro per 100 kg standaardmelk met 4.2% vet, 3.35% eiwit, kiemgetal 24.999, celgetal 249.999 en een jaarlijkse leverantie van tenminste 350.000 kg. Prijzen zijn exclusief BTW, af boerderij en inclusief nabetalingsen.

FCDF

1999	2000	2001	2002	2003	2004 ¹
30.26	31.55	33.60	31.68	30.41	29.66

Campina

1999	2000	2001	2002	2003	2004 ¹
30.45	30.48	32.88	32.51	30.11	29.35

¹ = tot en met augustus 2004

Ontwikkeling gangbare melkprijzen in Nederland

Op www.zuivelnet.nl staat elke maand de melkgeldafrekening van Praktijkcentrum Zegveld en Praktijkcentrum Oenkerk. Op www.milkprices.nl zijn prijzen te zien van alle belangrijke melkverwerkers in de wereld.

Cursus Homeopathie bij koeien

Bij voldoende belangstelling geeft homeopathisch dierenarts, mevrouw Liesbeth Ellinger uit Apeldoorn komende winter een cursus voor melkveehouders.

Elke deelnemer krijgt een eigen set van 63 homeopathische middelen uitgereikt, zodat de theorie tijdens de cursus direct in de stal in praktijk gebracht kan worden gebracht. Bij de inzet van homeopathische middelen is namelijk eigen praktijk ervaring onmisbaar om op den duur snel en effectief deze middelen in te kunnen zetten. De cursus bestaat uit 4 bijeenkomsten met tussenperioden van een maand.

De kosten bedragen per deelnemer €300,-.

De set met middelen bedraagt €225,-

Opgave bij Liesbeth Ellinger: tel 055-3574340

Prijzen voor september 2004

Prijzen voor september 2004 in Euro per kg, over de laatste week van de kalendermaand, inclusief BTW, per datum van 3000 g netto gewicht, beschreven in de tabel							
Nr	Rot	Capira	Roxen	RDF	HV6s	Aroa	Vao
	veerprijs (€/kg)	331	344	361	331	394	361
	avrijs (€/kg)	536	534	535	536	516	535
a	nettoprijs op basis van de veerprijs	324	331	329	324	385	329
	hooftprijs (€/kg)	513	513	500	500	gen	533
	hooftprijs (€/kg)	650				148	
	sizeprijs (€/kg)	333	379	390	382	158	333
	kwantiteitsprijs (€/kg)	045	110	gen	073		045
	kwantiteitsprijs (€/kg)	003	003	003	004	003	003
	houdbaarheidsprijs (€/kg)		053				
b	Totaalprijs B (€/kg)	944	1033	983	1049	161	994
c	Totaalprijs B (€/kg)	1081				309	
	regioerprijs/afleiding (€/kg)	548	530	327	548		327
	toezichtprijs					ja	
	afleiding op basis van de regioerprijs (€/kg)	3,09 > 0,11	6,49 > 0,23	13,7 > 0,45	3,09 > 0,11	7,03 > 0,27	13,72 > 0,45
d	Totaalprijs D (€/kg)	539	603	322	539	027	322

Opmerkingen

1. Deze vergelijking is gemaakt door gegevens op melkgeldafrekeningen van de verschillende verwerkers te bewerken tot eerste klas standaard melk met 4.2% vet, 3.35% eiwit, een kiemgetal < 25.000, celgetal < 250.000 en geen boterzuur
2. De vaste kosten per afrekening zijn omgeslagen per kg melk: bijvoorbeeld 12 maanden x 131,7 euro = 1580,40 euro voor 350.000 kg melk = 0,45 eurocent per kg melk
3. De kwantumtoeslag is berekend voor 350.000 kg melk per jaar als volgt
Voorbeeld Campina: tot 100.000 kg geen toeslag = 0
van 100.000 tot 199.999 kg: 0,25 eurocent (excl. BTW) per kg melk = € 250,00
van 200.000 tot 299.999 kg: 0,70 eurocent (excl. BTW) per kg melk = € 700,00
van 300.000 tot 350.000 kg: 1,10 eurocent (excl. BTW) per kg melk = € 550,00
totaal over 350.000 kg melk: € 1500,00 (excl. BTW) -> € 1580,61 (incl. BTW) -> dat is 0,45 eurocent per kg (incl. BTW)
De kwantumtoeslagen verschillen per verwerker
4. De nabetalings zijn van 2003, hoe de nabetalings in 2004 zullen worden is nu nog onbekend, dus die zijn niet meegenomen in de september vergelijking, in het voorjaar van 2005 zal een definitieve jaarprijs 2004 vergelijking gemaakt worden

Prijzen in de keten

De grootste supermarkt in ons land Albert Heijn verkoopt een liter halfvolle melk (Zaanse Hoeve) voor 49 eurocent. Zaanse Hoeve-melk wordt geproduceerd in Lelystad door Farm Dairy. De melk gaat via Campina naar Albert Heijn. Dat kan dus nooit voor die 49 cent en Farm Dairy draait dan ook verlies. Toch wordt het verlies kleiner omdat de schaal waarop de melk verkocht wordt, vooral de 2 liter cans, de kosten steeds meer drukken. Maar dat betekent ook dat de melkprijs flink onder druk staat. De 65 melkveehouders die aan Farm Dairy leveren moeten scherpe onderhandelaars zijn. De winst voor alle partijen in de keten zijn minimaal tot niets.

Zelfs op biologische supermarkt melk wordt door alle partijen weinig verdient. AH verkoopt *halfvolle* melk voor 85 cent per literpak. Bio-boeren ontvangen 32-39 cent, verwerking kost ca 20 cent, supermarkten kopen de halfvolle melk in voor een geschatte 70 cent en verkopen die voor 85 cent (zie Ekoland 6, pag 30-31). Door de hele opzet van de keten komt er steeds meer druk te staan op de prijs voor de boer. Is schaalvergroting de oplossing voor de bio-boer of moet verbreding een oplossing worden. Of komt er nog een derde richting in het vizier die de consument gewoon uitlegt dat dit niet kan en dat ze meer moet gaan betalen voor (biologische) melk. Wie moet dat gaan uitleggen? De supermarkt? De overheid? Of toch gewoon de bio-boer?

Het begin van de hele uitleg is de prijsopbouw door de hele keten in. Een fair trade aanpak. Pas wanneer de prijsopbouw openbaar is kan een consument zien wat er met zijn/haar geld gebeurt. Vandaar dat de Natuurweide de prijzen van bio-melk wil gaan volgen en publiceren in haar krant en website.

Impulsen voor de Pool ?

Even wat cijfers:

Huidige gangbare melkprijs: 32 cent/kg

Huidige bio-melkprijs: 36 cent/kg

Kostprijs gangbare melk volgens het LEI:
44 cent/kg

Huidige wereldmarkt prijs: 26 cent/kg

De prijs van de melk, daar gaat het op dit moment om in de melkveesector. Andere factoren zijn even minder belangrijk. Hoe kunnen we de prijs voor boeren hoger maken?

Een rondje langs sleutelfiguren.

Jan van den Hurk, Ekemelk op Maat:

‘Boeren zijn teveel bezig met produceren en niet met vermarkten. Het was jaren zo dat boeren niet hoefden te vermarkten, dat deed de coöperatie of de zuivelfabriek voor hen, maar nu moeten boeren zelf weer de touwtjes in handen nemen. Als boeren zich echt gaan organiseren in een pool ben ik ervan overtuigd dat we een veel hogere melkprijs kunnen beuren dan de 36 eurocent die een bio-melkveehouder nu beurt. Nu zijn in feite de 350 bio-melkveehouders sterk verdeelt en iedereen houdt min of meer zijn eigen verwerker een hand boven het hoofd terwijl je toch ziet dat de eko-toeslag minder wordt. In feite onbegrijpelijk dat boeren zo lang vast blijven houden aan de huidige afzetvormen. We moeten als boeren de markt sturen met volume en kwaliteit. Het liefst een hoge kwaliteit en een groot volume, dan ben je een sterke speler op de wereldzuivelmarkt. Nu bepalen vooral de supermarkten en de zuivelindustrieën de markt en dat zal om moeten willen we boer blijven.

Ekemelk op Maat is uit nood geboren na het failliet van Bastiaansen, maar we hebben wel van elkaar geleerd dat de pool ons solidariteit en marktmacht geeft. Het gaat boven verwachting goed en ik zie een nationale biologische melkpool als een goede manier om de prijs voor boeren boven de kostprijs te krijgen en misschien nog wel meer! Het is toch te gek dat

supermarkten en zuivelfabrieken meer verdienen aan melk dan boeren! Wie is de basis van de keten? Dat zijn toch de boeren en niet de anderen. Wij moeten ons organiseren en de rollen omdraaien!’

Vraag NW-krant : Wanneer zijn de bio-melkveehouders gewend aan het idee van een pool?

JvdHurk: ‘Dat weet ik niet, maar ik denk dat nu, november 2004, het moment is om de bio-pool te vergroten. De onderhandelingen met alle biologische verwerkers hebben uiteindelijk tot gevolg dat de melkprijs daalt terwijl Ekemelk op Maat nu al haar melk prima kwijt kan voor een biologische prijs en er zelfs een vraag is voor bio-melk. Nu moeten boeren zich aansluiten bij de pool. Als wij groeien worden we een steeds grotere speler in de markt en kunnen we voor de langere termijn steeds meer zekerheid geven op een goede biologische prijs voor melk. Iets wat andere verwerkers niet kunnen. Die werken uiteindelijk naar de wereldmarktprijs toe. Over twee jaar kan de markt heel anders zijn, dat is zo, maar als pool heb je dan wel meer macht en kan je de markt beter sturen!. Het gaat om het lange termijn effect. De marges die de supermarkten en zuivelfabrieken nu hebben zijn te groot vergeleken met de (negatieve) marge die melkveehouders hebben. Ik ga voor de pool!’

Peter ten Hoeve, voorzitter Nederlandse Melkveehouders Vakbond:

De politiek en de LTO laat boeren in de steek is de overtuiging van Peter ten Hoeve. LTO is voor de blijvers die nog meer op schaalvergroting en kostenbeheersing moeten gaan boeren en de politiek heeft geen lef en durf.

Wij willen een vakbond oprichten voor alle melkveehouders. Iedere melkveehouder blijft gewoon lid van de coöperatie of fabriek waar hij of zij nu bij is, je wordt alleen ook lid van de Dutch Dairy Board (DDB). De DDB gaat voor haar leden prijsonderhandelingen aan met de verwerkers. Niks meer en niks minder. Als we het redden om meer dan de helft van de

Nederlandse melkveehouders achter ons te krijgen dan hebben we een goede kans van slagen en zullen de melkprijzen voor boeren zeker stijgen. In de VS verdubbelde de melkprijs door een dergelijk initiatief en in Duitsland is de melkprijs door de BDM (de evenknie van de DDB in Duitsland) met 2 cent gestegen.

Iedereen heeft er baat bij, volgens Peter. Ook de zuivelindustrie. Als de DDB een prijs afgesproken heeft die boven de kostprijs van melk ligt, weet de industrie waar ze aan toe en kan gaan onderhandelen met supermarkten. Bovendien worden industrieën zo ook gestimuleerd om efficiënter te gaan werken.

Het is voor Peter heel eenvoudig: of je blijft door modderen met het huidige systeem waarbij supermarkten en zuivelindustrieën het voor het zeggen hebben en boeren dwingen om te produceren voor een wereldmarktprijs van 26 cent per kg, of je sluit je aan bij de DDB die de marktmacht weer bij boeren brengt.

Schoorvoetend groeit het idee. Boeren moeten wel, coöperatie bestuurders moeten flink wennen aan het idee en LTO bestuurders worden bestookt door LTO-leden om het idee serieus te nemen. Het bedrijfsleven komt bij het NMV met verzoeken om informatie zodat hun voorlichters boeren goed kunnen inlichten.

We hebben wel met een wereldmarkt te maken dus boeren in andere landen moeten ook initiatieven nemen in deze richting. Dat gebeurt trouwens al. Eind november is er een bijeenkomst met boeren uit alle West Europese landen om de gelijksoortige initiatieven op elkaar af te stemmen. In Frankrijk en Duitsland bestaan al vakbonden die reeds succes hebben in prijsonderhandelingen.

De wereldmarkt wordt door de zuivelindustrieën en de politiek altijd afgeschilderd als alles overheersend en niet te beïnvloeden. Dat is niet zo. Als boeren zich goed organiseren, eerst maar eens in EU-verband, kunnen we zeker de kostprijs plus een marge voor onze melk bedingen.

Kees van Veluw

Hoe verkoop ik mijn verhaal?

Telefoon van de eindredacteur. Of ik ene Anne van Delft wil interviewen. Zij is vertelster, docent en theaterregisseur en geeft workshops over 'hoe vertel ik mijn verhaal' en doet dat o.a. voor boeren.

Zal het dan eindelijk eens groots aangepakt worden a la van de Ende om met veel gespetter en show het sex-appealgehalte van de biozuivel voor het voetlicht te brengen.

Ik krijg telefoonnummer en adres en reis opgetogen naar 't amsterdamse.

Daar tref ik in haar sober ingerichte bovenwoning Anne (1953), moeder van een dochter van 12. Al gauw geeft ze haar indrukwekkende CV van 2 A4tjes, waarbij me vooral de culturele verschillen opvallen. Voorstellingen over boeren, havenarbeiders, molukkers en joden etc.

Het duurt even voordat we beiden op dezelfde golflengte zitten en ik mijn van den Ende-verwachtingsgehalte heb losgelaten en de grootsheid van haar klein-kunst te pakken heb.

Het is mijn verkoopgraagte tegenover haar enthousiasme over het mooie verhaal voor die bezoeker waarvan ik denk dat die sowieso een kaartje koopt.

"Nee, om het verhaal aan de consument te vertellen, daar ben ik een amateur in. Maar ik zou, en dat lijkt me heel boeiend, kunnen samenwerken met een marketingman. Mijn talent is het verhaal er uit te krijgen dat van de boer zelf is en hoe dat voor het voetlicht te brengen", vertelt Anne. En ze vervolgt met; "Zelf geloof ik ook meer in de ontmoetingen tussen klant en boer, dan al die anonieme reclame. Mensen leven nog steeds met het beeld dat je je status aan je inkomen kunt ontleen, maar dat is tegenwoordig veel meer verbonden aan hoe je het uitgeeft. En voor mij geldt veel meer de zorg om de wereld dan argumenten over gezondheid en sex-appeal.

Het gaat bij mij om de diepgang. De reclameboodschappen barsten van de woorden gevoel en zorg voor jezelf. Maar dat zijn tijdelijke impulsen. Ik voel me beter als ik weet dat anderen ook goed verdienen."

Hoe zie je jouw bijdrage in het verkoopverhaal?

"Ik zou heel goed de boeren die rondleidingen geven kunnen begeleiden om hen hun eigen verhaal en enthousiasme te leren eigen te maken en dat over te brengen. Onlangs heb ik een dergelijk verzoek van de geitenhouders van Amalthea gehad. Maar ik treed ook op met verhalen over de landbouw die ik zelf geschreven heb. Bijvoorbeeld het verhaal over hoe ik in Brabant het land en de boeren en de dieren heb zien veranderen. Ook als ik dit verhaal in andere streken vertel, roept het herkenning op. Op open dagen en in congressen waar ik optrad, nodigde het uit tot nieuwe verhalen van het publiek."

Van van de Ende naar de klein kunst.

Met of zonder grote K.

Van de sterreclame terug naar het boerderijwinkeltje.

Om ook een duit in het culturele zakje te doen vat ik als volgt samen;

Voorbij het maatschappelijke waarin we de plattelandsslachtoffers en de marketingshelden niet in het verhaal opnemen maar waarin ieder zijn eigen plaats in de keten als zijn realiteit tegemoet mag treden.

Ze kijkt me bevestigend aan en zegt;

"Daar kun je iets heel moois van maken."

Simon Galema

Wie?

Anne van Delft is beschikbaar voor het geven van trainingen. Zij geeft bijvoorbeeld een training in het leader programma over streekontwikkeling met als vraag: hoe geef ik mijn streek identiteit

en hoe gebruik ik dat in de afzet van streekproducten ?

Een andere mogelijkheid is een training in het geven van rondleidingen en excursies op het eigen bedrijf. Wat wil ik vertellen, wat kan ik vertellen en wat vertel ik waar op het bedrijf ?

Een derde mogelijkheid is een training voor boeren die het verhaal van de biologische landbouw vertellen in de gemeente raad, in de politieke partij, in een rotary club of in welke maatschappelijk organisatie dan ook.

Wie weet zijn er nog meer mogelijkheden. Melkveehouders die geïnteresseerd zijn in een dergelijke training kunnen contact opnemen met Kees van Veluw, Agro Eco, 0318-420405 of via de mail: info@denatuurweide.nl.

Bij voldoende belangstelling wordt de training gegeven in januari/februari 2005

Colofon

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

Redactie

Simon Galema, Wichert Koopman, Erik Ormel, Kees van Zelderen en Kees van Veluw (eindredactie)

De Natuurweidekrant Postbus 63, 6720 AB, Bennekom, tel: 0318-420405, fax: 0318-414820
info@denatuurweide.nl, www.denatuurweide.nl

Bestuur Natuurweide

Kees van Zelderen, voorzitter
Tel: 0485-382126 of 06-51032426

E-mail: cvanzelderen@home.nl

Secretariaat: Agro Eco

Tel: 0318-420405

info@denatuurweide.nl

Jan van Tilburg, secretaris

Tel: 0187-642505

E-mail: van.tilburg.geiten@elda.nl

Siebe Anema, penningmeester, Tel: 0513-646630

Durk Bakker 0517-452251

Gerard Busger 0547-381420

Pierre Janssen 0485 – 312016

Jan Jaap Jantjes 075-6413034

Herman Lankhorst 0525 – 631687

Erik Ormel 0315-617 671