

VERSLAG STUDIEREIS 'BIO IN DENEMARKEN'

25-27 september 2016



Denemarken heeft het grootste biologische marktaandeel (7,6%) van de wereld. 8% van de landbouwoppervlakte is biologisch (tegenover 0,8% in Vlaanderen) en er zijn zo'n 3000 biobedrijven. Ook de consumenten gaan volop voor bio. Zo is 30% van alle verkochte melk biologisch! De Overheid lanceerde in 2015 een ambitieus plan (Økologiplan Danmark) om de bio productie te verdubbelen en zet intens in op bio in overheids catering (60 miljoen euro). Daarnaast is Denemarken gekenmerkt door innovatieve bedrijfsconcepten en ook op gebied van mechanisatie zijn de Denen vaak koploper. De wetgeving stimuleert gemengde bedrijfsvoering en samenwerking tussen plantaardige en dierlijke bedrijven. Dankzij sterke onderzoeksinstellingen die inzetten op de biologische productiewijze zijn de Deense onderzoekers vaak belangrijke partners in de Europese onderzoekconsortia rond biologische landbouw.

Van 25 t.e.m. 27 september 2016 organiseerden Bio Zoekt Keten, CCBT, BioForum en landbouwadviseur Stefan Muijtjens een driedaagse trip naar Denemarken. Er kwam heel wat interesse uit de sector. De groep van 20 personen bestond vnl uit Vlaamse bioboeren en medewerkers van BioForum, BioZoektBoer, overheden en proefcentra. Op 3 dagen tijd reden we heen en terug naar Denemarken, bezochten we 7 heel diverse en inspirerende bedrijven en verkregen we inzicht in de Deense biomarkt. Van een blitsbezoek gesproken!

Biologisch melkveebedrijf Stensigmose en zuivelcoöperatie Naturmaelk

Na een autoreis van ongeveer 8 uren stonden we in de loop van zondagnamiddag 25 september met onze voeten op de Deense landbouwgrond van Frode en Gitte Lehmann, die een biologische melkveebedrijf uitbaten aan de kust, vlakbij de grens met Duitsland.

Frode En Gitte namen het ouderlijke bedrijf 35 jaar geleden over. Het bedrijf werd oprichter in 1819 en ondertussen is reeds de 6e generatie aan de slag op het bedrijf. Ook de kinderen van Frode en Gitte hebben interesse om het bedrijf voort te zetten. Bij de overname bestond het bedrijf uit 22 melkkoeien en 25 ha land. In 1995 werd beslist om over te gaan naar de biologische productiewijze. Op dat ogenblik was het bedrijf gegroeid tot 75 melkkoeien en 50 ha land. Vandaag telt het bedrijf 105 melkkoeien en 152 ha land, waarvan 117 ha in eigendom. Het bedrijf wordt gerund door Frode en Gitte en 1 vaste helper.

De melkkoeien produceren gemiddeld 8.250 liter (4,2 vet en 3,4 eiwit). In Denemarken produceren biologische koeien gemiddeld 9.000 liter, terwijl gangbare koeien 10.000 liter produceren. De prijs voor biologische melk in Denemarken was begin oktober 2016 ± 44,4 €/liter, terwijl de prijs voor gangbare melk 27,5 € was (4,2 vet en 3,4 eiwit). De grondprijs bedraagt in dit deel van Denemarken 16 à 18.000 Euro/ha. De grondprijs is de voorbije jaren met 50% gezakt, vnl. als gevolg van de crisis in de landbouw waarbij talrijke bedrijven te koop kwamen te staan.

Op het bedrijf is ook een klein areaal fruitteelt als neventak. Op het bedrijf wordt het meeste werk zelf gedaan, met uitzondering van het dorsen. Het bedrijf werkt ook nauw samen met 2 andere bedrijven in de buurt die gespecialiseerd zijn in akkerbouw. De vruchtwisseling bestaat er uit klover, maïs, spelt en gerst in combinatie met paardebonen.

Els Bonte (Dept L&V) viel de automatische transportband voor het voeder in de rundveestallen op: een interessant idee voor plaatsbesparing aan de hand van relatief eenvoudige automatisatie en het geeft minder brandstofverbruik en een propere stal.



Wetgeving

In Denemarken is het gebruik van gesekst sperma toegelaten op biobedrijven. Op die manier vermijdt men de geboorte van stierkalveren. Er is nl. geen markt voor biologische stierkalveren en zo vermijdt men dat biologische stierkalveren op de gangbare markt moeten worden afgezet.

Biologische melkkoeien moeten in Denemarken minimaal 150 dagen per jaar weidegang hebben, telkens minimaal 6 uur per dag. Er dient minimaal 0,3 ha weide ter beschikking te zijn voor deze weidegang. Kalveren moeten minstens de eerste 24 levensuren bij de moeder te blijven. Stierkalveren worden niet geëxporteerd. Er is ook een maximale transporttijd voor biologische dieren tot aan het slachthuis. De bemesting is beperkt tot 140 kg/ha. Dierenwelzijn is in Denemarken een belangrijk thema.

De bio-controle wordt door de Deense staat uitgevoerd. In 2016 is de omzet voor bioproducten in Denemarken met 17% toegenomen in vergelijking met 2015. Deze groei is al onafgebroken.

Zuivelcoöperatie Naturmaelk in de Deense zuivelmarkt

Frode Lehmann is tevens voorzitter van de zuivelcoöperatie Naturmaelk. Deze coöperatie bestaat uit 32 leden-melkveehouders en verwerkt jaarlijks 36 miljoen liter exclusief biologische melk. 5 leden zijn tevens biologisch-dynamisch. Op alle leden-bedrijven worden bijen gehouden en teelt men kruiden in het weiland. De melk wordt verwerkt tot een zeer breed gamma biologische zuivelproducten zoals o.a. drinkmelk, yoghurt, boter, karnemelk enz... De volledige productie wordt inlands vermarkt. Er is geen export. 40% van de omzet wordt gerealiseerd in de catering sector.

In Denemarken is de zuivelcoöperatie Arla de grootste speler op de zuivelmarkt. Arla haalt 92% van alle melk op. In totaal (gangbaar + biologisch) wordt in Denemarken 5 miljard liter melk geproduceerd, 500 miljoen liter is hiervan biologische melk. 30% van alle verkochte melk is bio. Tegen de zomer van 2017 wordt verwacht dat de biologische melkproductie met 150 miljoen liter zal toenemen. Naturmaelk voorziet in 2017 2 à 3 miljoen liter biologische melk extra te zullen verwerken. 4 gangbare melkveehouders hebben nl. aangegeven om te schakelen naar de biologische productie én in 2017 te willen aansluiten bij Naturmaelk. Arla heeft een marktaandeel van 50% in de Deense biologische zuivelmarkt. Een andere zuivelcoöperatie in Denemarken is Thise. Thise werd in 1994 opgericht en verwerkt momenteel 15 miljoen liter biomelk.

“Conventional farming is a dead end”, aldus Frode Lehmann.

www.stensigmose.dk

Frode & Gitte Lehmann

Stensigmose 4

6310 Broager

Tlf: +45 74 44 16 40, Gitte: +45 26 28 66 40,

Frode: +45 20 45 16 40

E-mail: gitte@stensigmose.dk

‘Denemarketing’: inzicht in de Deense biomarkt dankzij Organic Denmark

Bitgitte Jørgensen van Organic Denmark gaf ons ‘s avonds een presentatie over het beleid rond biolandbouw en de aanpak van de afzet in Denemarken.

Ze vertelde dat er zo’n 3000 bioboeren zijn in Denemarken, die gratis gecontroleerd worden voor het Deense biolabel ‘the red Ø’. 8% van de landbouwoppervlakte is bio. Gangbare bedrijven kunnen beroep doen op gratis omschakeladvies. Meer dan 1700 eetgelegenheden serveren biologische maaltijden in Denemarken en kunnen naargelang hun percentage bio uitpakken met een bronzen, zilveren of gouden ‘medaille’. De 3 grote Deense supermarkten hebben de keuze gemaakt om verder te verduurzamen door meer bio producten aan te bieden en Organic Denmark



helpt hen daarbij. Daarnaast wordt er ook heel wat geëxporteerd naar Duitsland. Slechts 3% van de omzet wordt verkocht via de korte keten.

Een quote die Sander Vangrunderbeek is bijgebleven: "You don't know it, but we know!" aldus Birgitte Jørgensen, toen ze het over consumentengedrag had. De Deense supermarkten werken nauw samen met Organic Denmark en zijn uitzonderlijk transparant voor wat betreft de informatie over hun klanten die ze verzamelen aan de kassa.

Els Bonte vielen de verschillen op tussen de Deense en de Vlaamse markt: "In Denemarken bestaan geen winkels die enkel bio verkopen en 97% van de bioverkoop gaat via de supermarkten. De Denen kiezen er dus voor om het bioverhaal te integreren in het gangbare verhaal. In de supermarkten kan je dankzij labels op de rekken wel heel snel de bioproducten spotten. Jammer dat ze weinig inzetten op korte keten, iets waar Vlaanderen dan weer heel sterk in is. Maar de kracht van en het algemene vertrouwen in het Deense biolabel, daar kunnen we wel iets van leren."

Volgens Brigitte is het geheim van het Deense succes de samenwerkingen en de vele coöperatieven. Dit zagen we daarna ook terug in de verschillende bedrijven die we bezochten.

<http://organicdenmark.dk/>

Birgitte Jørgensen, International Marketing Consultant

T: +45 24 34 90 49

bij@okologi.dk

Akkerbouw- en groentenbedrijf Marienlyst: over knopkruid en rainbow carrots



Het tuinbouwbedrijf Marienlyst startte in 1982 met biologische groententeelt en een zeer divers teeltplan. De verkoop was gericht op de stad Aarhus die op enkele kilometers ligt. Nu is het bedrijf gespecialiseerd in aardappelen en in een brede diversiteit aan wortelgewassen. In de nieuwe sorteerhal zagen we een moderne en volautomatische installatie om deze gewassen te wassen, te sorteren en te verpakken in eindverpakking van de klant (vooral supermarkten). Met de meeste klanten worden een jaar vooruit afspraken gemaakt. Deze afspraken variëren van 'leveringsrecht' tot vaste prijsafspraken. Daarnaast heeft Marienlyst ook een eigen verpakking. Catering is een nieuw marktsegment dat snel groeit. Een actuele hype op het bedrijf waren de verpakkingen met verschillende kleuren wortelen of bieten.

Marienlyst heeft zelf 80 ha grond in beheer. In de vierjarige vruchtwisseling volgen schermbloemen, aardappelen, bieten en rode klaver elkaar op. Variatie is mogelijk afhankelijk van de marktvraag. Daarnaast wordt samengewerkt met vijf andere biologische telers, waaronder een broer en een neef. Elkeen neemt hierbij een specifieke taak op in het productieproces en werkt ook ten dienste van de collega's (vb. zaaien, rooien, onderdekken,...). Marienlyst neemt de volledige verwerking en verkoop voor zich. Van elke geogste partij wordt de netto verkochte opbrengst bepaald. Op het eind van het seizoen worden elkaars diensten afgerekend aan eenheidsprijzen en krijgt de betreffende teler het saldo volledig uitbetaald. Het streven naar schaalvoordelen door onderlinge samenwerking zagen we ook op andere Deense bedrijven terug. Ook hier kunnen we in Vlaanderen wellicht nog iets leren.

Bij het bezoek waren de aardappelen al gerooid. Ditta, Mirabelle, Elpha, Solist en Innova zijn de belangrijkste rassen. Dit jaar viel de opbrengst ook in Denemarken tegen. Voor wortelen houdt men er een aparte teelttechniek en strategie op na. De grove en stenige zandgrond zorgt ervoor dat frigobewaring onmogelijk is. Daarom worden alle wortels direct van het veld gerooid. In de winter worden de wortelen afgedekt met stro en plastic (onderdekkersteelt). Hiervoor heeft een van de partners een specifieke machine.



Alle gewassen worden op bedden van 1,8 m geteeld. Sinds 4 jaar gebeurt dit dmv RTK-GPS. Dit betekende een grote vooruitgang inzake nauwkeurigheid. Bij aardappelen komen er twee ruggen per bed. Alle wortelgewassen worden gezaaid met 4 rijen op 45 cm. Alle gronden worden steeds geploegd. Na ploegen worden de bedden gereden met behulp van een stenenkuiser en wordt een vals zaaibed aangelegd. Dit vals zaaibed wordt een of meerdere keren bewerkt met een rolschoffel die tegen de rijrichting in draait. Het idee is dat onkruidzaden hiermee een maximale lichtprikkel krijgen. Voor opkomst wordt gebrand. Nadien wordt enkel geschoffeld. In principe wordt niet meer manueel gewied. Manuele onkruidbestrijding wordt als te duur ervaren. Dit liet ons gemengde gevoelens na. Knopkruid is er net als bij ons een probleemkruid, maar kiemt er wel later als gevolg van het koudere voorjaarsklimaat. Een toenemend probleem, mede als gevolg van de nauwe rotatie op zandgrond zijn aaltjes. Een nieuwe strategie waarbij groenbemesters slim worden gecombineerd is er in onderzoek.

Gartneriet Marienlyst

<http://www.marienlyst.net/>

Tåstrupvej 86, Tåstrup, 8462 Harlev J

Tlf. +45 8694 2167

Fax +45 8694 1043

Gartneriet@marienlyst.net

Lokale samenwerkingsverbanden en frisco's van Jersey-koeien

Melkveebedrijf Engmark van Martin en Tina telt 300 ha, waarvan 60 ha voor begrazing. Ze hebben zo'n 220 à 250 Jersey koeien, die gemolken worden met robots. De melkproductie bedraagt 7.500 kg melk per jaar, met volgende gehalten: 5,8 % vet en 4,2 % eiwit.

Na een trip naar Frankrijk waren Martin en Tina geïnspireerd om zelf ook ijs te maken. Het was immers de droom van Tina om zelf ijs te kunnen maken op een ecologische manier, zonder kunstmatige additieven. Intussen heeft ze 24 innovatieve smaken ontwikkeld, zoveel mogelijk met eigen of lokale smaakmakers. Zo was er bijvoorbeeld ijs met bloemetjes van venkel gecombineerd met frambozen en ijs met stukjes gebakken haverhout. Het ijs wordt voornamelijk verkocht in de vorm van frisco's. Omdat het transport te moeilijk was leveren ze geen ijs meer. Hun principe is "diegenen die het écht willen kopen, die moeten er zelf omkomen".

De stierkalveren blijven op het bedrijf tot wanneer ze 20 maand en ongeveer 220 kg (slachtgewicht) zijn. Bij de vermarkting van het vlees probeert men om de speciale kwaliteiten, nl het vet dat in het vlees zit in plaats van eromheen, te valoriseren.

Het viel Nico Vandevannet algemeen op dat er veel samengewerkt wordt in Denemarken. Helaas is dat in Vlaanderen blijkbaar veel moeilijker. Ook dit bedrijf maakte deel uit van een coöperatie van bedrijven van samen ongeveer 1200 ha, elk met een specifieke taakverdeling. Zo is er bv een collega die gespecialiseerd is in de voederteelten en een aantal hectaren huurt van Martin om voeder op te telen. Erik Krosenbrink stond eveneens te kijken van dit samenwerkingsverband, waarbij de boer eigenlijk zijn eigen voer terugkoopt. "Op die manier lijkt er veel meer rust te komen in de bedrijfsvoering."

In het graasland werd rogge ingezaaid tegen klavermoeheid, en daarnaast ook oa chicorei en smalle weegbree. Heel wat arbeid ging naar het bestrijden van het probleemkruid zuring in de weiden.

<http://engmarkis.dk/>

Engmarksvej 2, 7323 Give

Tina: +45 4092 6055, info@engmarkis.dk



Van lokale groentepakketten tot Europese maaltijdboxen bij Aarstiderne

Aarstiderne is een groot biobedrijf dat groenten en andere producten in de vorm van pakketten verkoopt. Het productiebedrijf zelf bestaat uit 700 ha, waarvan 300 ha bosgebied. Sinds 1996 is het bedrijf omgeschakeld naar de biologische teelt. Ze hebben ook 100 vleeskoeien. Momenteel verdeelt Aarstiderne 30 à 40.000 boxen per week. 10% daarvan gaat naar Zweden, de rest blijft in Denemarken.

Aarstiderne werkt vraaggedreven en luistert goed naar wat de consument vraagt, tegenwoordig vraagt het merendeel vooral "convenience". Omdat ze de terugloop van hun klassieke groentepakketten opmerkten, hebben ze 3 jaar geleden maaltijdpakketten gelanceerd. Zo'n maaltijdbox bevat alle ingrediënten voor een 3-tal maaltijden. Er zijn verschillende formules op maat van de Deense consument. Het systeem is vergelijkbaar met dat van het Nederlandse bedrijf HelloFresh dat ook in Vlaanderen levert. Op dit moment bestaat 75% van hun pakketten uit deze maaltijdpakketten. Ze hebben een 'meal box', een fast box (30 min), een fast fast box (20 min), een vegan box, een only danish box,... De klassieke groentepakketten hebben ze ook nog steeds.

Het viel Nico Vandevannet op dat de distributieruimte op maandagavond helemaal leeg was, terwijl ze 70% van hun omzet op maandag draaien. "Dit wijst volgens mij op een superefficiënte organisatie."

Wat Sander Vangrunderbeek hier vooral is bijgebleven is de evolutie van het bedrijf. "Eerst een kleinschalige verdeler van groentepakketten, met veel aandacht voor lokale productie, tot nu, de grootste nationale verdeler van pakketten (30 000 à 40 000 per week) met groenten, fruit en vlees van overal in dit continent (en daarbuiten), gekozen op basis van kwaliteit, prijs en efficiëntie. Of met andere woorden, hoe een bedrijf zijn ideologie moet bijschaven om het hoofd boven water te kunnen houden. De logistiek en de efficiëntie dat in dat bedrijf heerste is werkelijk ongezien. Ook de duurzaamheidsfactor bleef hoog. Een voedselverspilling van slechts 3 % is een mooi cijfer om voor te kunnen leggen, waar niet veel bedrijven aan kunnen tippen."



In een proeftuin testen ze jaarlijks zo'n 150 nieuwe rassen en soorten uit. Chefs en boeren ontmoeten er elkaar en beslissen welke 5 gewassen of variëteiten geteeld zullen worden en in de boxen terecht mogen komen. Volgens Stefan Muijtjens is dit experimentele karakter heel belangrijk: "Aarstiderne steek veel energie in nieuwe producten en in het uitproberen van gekke dingen, waardoor ze innovatief blijven." "Een mooi concept om hier in Vlaanderen ook uit te proberen" vindt Sander Vangrunderbeek.

Erik Krosenbrink: "De voorlichter die ons rondleidde toonde in zijn testtuin hoe je in een half uur tijd enkele bedden met groente bemest met eigengewonnen grasklaver mulch. Dit met poepsimpele mechanisatie."

Aarstiderne A/S
Barritskovvej 34
7150 Barrit
Tlf.: +45 70260066
info@aarstiderne.com
<https://www.aarstiderne.com/>



Inspiratie opdoen voor verbreding tijdens de overnachting op Hellevad Vandmølle

Na een stevige dag vol interessante bedrijfsbezoeken, gaande van akkerbouw, over Jersey koeien, tot het maken van groentepakketten, zijn we aangekomen op Hellevad Vandmølle, onze slaapplek voor die nacht. We werden hartelijk verwelkomd door Elsebeth en Bjarne op hun pittoresk biologisch landbouwbedrijf met zowel akkerbouw als veeteelt, sinds '54 in het bezit van de familie. De bagage werd snel op de kamers geplaatst want een heerlijke biologische maaltijd stond op ons te wachten, gemaakt met zoveel mogelijk eigen producten, aangevuld met producten van collega landbouwers. Na het eten kregen we een woordje uitleg over het ontstaan van het bedrijf en de boeiende geschiedenis.



Eeuwenoud

Oorspronkelijk was het bedrijf een maalderij, waar met behulp van een watermolen de granen verwerkt werden. Van heinden en ver kwamen boeren hun graan leveren, er waren in die tijd namelijk niet veel maalderijen in de buurt. In 1836 nam de familie Jacobsen de molen in bedrijf, de laatste generatie molenaars. In de honderd jaar die daarop volgde gonsde het van bedrijvigheid. Er werd graan gemalen, hoeveproducten werden verwerkt en er was zelfs een slachthuis gevestigd. Doordat de boeren in de jaren '30 makkelijker toegang kregen tot elektriciteit, namen de activiteiten op Hellevad Vandemolle stilaan af. Ze konden immers zelf makkelijk hun producten verwerken nu, waardoor de grote afstand naar de molen niet meer afgelegd diende te worden. De boerderij raakte in verval en werd verkocht aan de staat.

In 1954 werd het bedrijf van de staat gekocht door de familie van de huidige eigenaars, voor het houden van melkvee. Intussen wordt het bedrijf gerund door de derde en vierde generatie en zijn de activiteiten heel wat uitgebreid.

Multifunctionele landbouw met aandacht voor duurzaamheid en ecologie

Na de overname van de boerderij door Elsebeth en Bjarne in '96 werd vrijwel meteen overgeschakeld naar de biologische productiemethode. Niet veel later startte het koppel met kleinschalige logies, naar een idee dat ze in het buitenland gezien hadden. Ondertussen is het bedrijf uitgegroeid tot een schoolvoorbeeld van multifunctionele landbouw, waar duurzaamheid en aandacht voor de omgeving centraal staan. Logeren doe je in een aanpalende woning of in één van de vele mooi ingerichte appartementen boven de koestal. 's Morgens en 's avonds kan je genieten van een heerlijke biologische maaltijd, gemaakt door Elsebeth en haar medewerkster. Het graan wordt zelf gemalen en met de bloem maken ze hun eigen brood. Vooral zuurdesembrood is hun Deense trots. Dat er af en toe een onkruidzaadje tussen zit vindt Elsebeth niet erg, en wij trouwens ook niet. Het verhoogt de charme van het versgebakken brood en zou volgens haar ook gezonder zijn. Alle groenten komen uit Elsebeths moestuin. Toeristen die er verblijven kunnen zelfs mee de groenten oogsten voor de eigen maaltijd, volgens het principe van een zelfpluktuin. Het vlees is afkomstig van de eigen varkens en runderen, waar Bjarne zich over ontfermt. Enkel zuivelproducten worden aangekocht bij naburige melkveehouders.

Dat ze werkelijk aan alles gedacht hebben bewijst het bassin met korte omloophout-productie. Daar wordt immers het afvalwater verwerkt. Eerst komt het afvalwater terecht in een grote tank onder het bedrijfsgebouw. Daar zakt het bezinksel en komt de vloeibare fractie via een overloop in een openlucht bassin terecht. Het water verdampt en de nutriënten worden door de snelgroeïende wilgen in het bassin opgenomen. Op hun beurt zorgen de wilgen voor houtproductie, dat gebruikt wordt om de bedrijfsgebouwen en logies te verwarmen.

Organische (uit de hand gelopen) groei

Een bedrijf als dit vraagt om toewijding en goed ondernemerschap. Al is er van een businessplan nooit sprake geweest. De groei van het bedrijf is puur organisch gebeurd. Telkens als er zich een nieuwe kans of opportuniteit plaatsvond werd deze met beide handen gegrepen. Zo werd een nieuwe koestal nooit in gebruik genomen om effectief koeien in de plaatsen, maar werd er een paardenpiste met klimmuur in ondergebracht. De zolderkamer werd door een zelfstandige therapeute ingericht als wellnessruimte.



Met Kerstmis worden er weekendjes georganiseerd waarbij gasten kunnen genieten van verhalenvertellers en zelf kerstkoekjes leren bakken. Stuk voor stuk nieuwe ideeën die jaarrond steeds meer toeristen en recreanten blijven lokken naar het bedrijf.

Teamwork

Net zoals bij andere reeds bezochte bedrijven is ook hier een goede samenwerking de draaischijf van het bedrijf. Alles alleen kunnen bolwerken is een utopie. Elsebeth staat vooral in voor het ontvangen van de toeristen. Ook de moestuin onderhouden en koken voor de gasten neemt zij voor haar rekening.

Bjarne is dan weer verantwoordelijk voor het landbouwgedeelte van het bedrijf. Hij verzorgt zowel de planten als de dieren. Het geven van paardrijlessen gebeurt door iemand uit de buurt, op zelfstandige basis. Zij maakt gebruik van de infrastructuur om lessen te geven en ondertussen worden er klanten naar de boerderij gelokt. Op de zolder bevindt zich een wellnessruimte die op dezelfde manier uitgebaat wordt. Ook de drie kinderen werken waar mogelijk zoveel mogelijk mee op het bedrijf. Op deze manier kunnen er jaarrond groepen ontvangen worden, zonder in te boeten aan activiteiten.

Hellevad Vandmølle

<http://www.vandmoellen.dk/>

Vandmøllevej 13, 6230 Rødekro

Tlf. +45 7466 9344

kontakt@vandmoellen.dk

Bigaard: slimme technieken op kleine schaal

Bigaard is een kleinschalig groentebedrijf met een eigen winkel. Naast een heel aantal openluchtgroenten stond er ook een uitzonderlijke serre op het bedrijf.

Het bedrijf maakt volop gebruik van compost. Het bodemtype, een donkere grove zandbodem, had veel nood aan opbouw van organisch materiaal om er kwaliteitsvolle producten te telen. Er werd echter niet gecomposteerd op de klassieke aerobe manier, maar deels aerob en deels anaerob. De compost bestond voor 50% uit houtsnippers, de andere 50% uit koemest en wat groen materiaal. Alles werd gemengd, op een lange hoop gelegd en vervolgens aangedrukt door er met de tractor overheen te rijden. Door de hoop sterk samen te pakken, dringt er weinig zuurstof in door en gebeurt de vertering binnenin anaerob. Aan de buitenkanten is er wel voldoende zuurstof aanwezig en gebeurt de omzetting aerob. De hoop wordt nooit gekeerd, wat heel wat arbeid (en plaats) bespaart. Door de beperkte aerobe vertering, vindt er minder verbranding van koolstof plaats, wat resulteert in een beperkte CO₂-uitstoot en een heel koolstofrijke compost. De temperatuur van de hoop loopt slechts op tot ongeveer 20 °C. Na 6 tot 12 maanden is al het organisch materiaal goed verteerd en kan je het gebruiken als compost op de teeltbedden. Samen met de compost breng je zowel aerob als anaerob microbiel leven op het veld. Sinds het bedrijf dit composttype gebruikt, zijn de teeltresultaten verbeterd.



Thierry Beaucarne vond dat deze Deense boer een efficiënte aanpak had voor zijn vals zaaibed. Door met een frees de grond lichtjes te bewerken en zo meer licht in de grond te brengen kunnen de onkruidzaden sneller kiemen. “Normaal zou ik de grond fijn maken en aandrukken, maar meer licht in de grond brengen daar had ik nog niet aan gedacht.”

Sander Vangrunderbeek vond het ook zeer interessant om dit biodynamische bedrijf te bezoeken. “Jammer genoeg waren er blijkbaar problemen met de overname. Twintig jaar geleden was dit bedrijf waarschijnlijk in volle glorie.

Vooral de fermentatie vond ik fijn om eens te zien. Waarschijnlijk gaan we dit op het proefcentrum ook eens uitproberen. Verder hebben de prachtige tuin en serre voor enorm veel inspiratie gezorgd. Ook de techniek van het ondiep frezen als vals zaai-bed, die Thierry ook al noemde, was zeer boeiend.”

<http://bigaard.dk/>

Bigaard Økologisk Gartneri

Tøndervej 64

6330 Padborg

Tlf: +45 74676713

Tussenstop op de terugweg bij Rolker: de biologische pitfruitmarkt in Duitsland

Het biologische appelbedrijf Rolker Ökofrucht is gelegen in het ‘Altes Land’, een gebied langs de zuidwestoever van de Elbe, stroomafwaarts van Hamburg. Het vlakke waterrijke gebied werd in de middeleeuwen drooggelegd door Nederlandse kolonisten. Het is waarschijnlijk het grootste aaneengesloten fruitteeltgebied in Centraal-Europa. $\frac{2}{3}$ van het gebied bestaat uit appelteelt, terwijl de kersenteelt op de 2e plaats komt. De boerderij van Rolker Ökofrucht werd gesticht in 1520. Vroeger waren de bedrijven in het gebied gemiddeld 20 ha groot, waarvan $\frac{1}{3}$ uit fruit bestond.

In 1977 nam Peter Rolker het bedrijf over van zijn ouders. Het bedrijf groeide verder door naar 80 ha in 1980. In 1983 werd gestart met de groothandelsactiviteit. In 1990 werd omgeschakeld naar de biologische teelt. In 1995 werd voor het eerst biologische appel verkocht aan REWE, een grote Duitse supermarktketen. Tot 2001 werden alle REWE winkels in Duitsland beleverd. Vanaf dan worden enkel nog de REWE-winkels in Noord-Duitsland door Rolker beleverd, terwijl de REWE-winkels in Zuid-Duitsland door telers uit het zuidelijke Bodensee-gebied worden aangeleverd. Tegenwoordig belevt Rolker Ökofrucht ook Aldi Nord, Edeka en soms ook Aldi Süd.

De reden voor omschakeling lag op verschillende vlakken. Vooreerst waren er persoonlijke gezondheidsproblemen die gelinkt waren aan het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Daarnaast werd vastgesteld dat in de gangbare teelt steeds nieuwe oplossingen werden aangereikt, maar dat achteraf telkens weer nieuwe problemen opdoken. Ook de val van de muur van Berlijn en de daarop volgende hereniging van Duitsland creëerde ook veel nieuwe opportuniteiten.

Vandaag leveren 35 biologische fruittelers uit een gebied tot 300 km in de omtrek aan de groothandel. De fruittelers worden betaald op basis van een maandelijks prijspool. Rolker neemt zelf een marge van $\pm 0,12$ €/kg. De groothandel verhandelt jaarlijks zo’n 15.000 ton biologische appels. Ter vergelijking: in België wordt jaarlijks ongeveer 3.000 ton biologische appels geoogst. Het bedrijf wordt ondertussen vooral gerund door 2 zonen, terwijl Peter Rolker zich bezig houdt met belangenbehartiging voor de sector. Zo houdt Peter Rolker zich bezig met lobbying omtrent het middelengebruik in de biologische teelt.

Aanvankelijk dreigde het gebruik van koper sterk aan banden te worden gelegd. Door exact te meten hoeveel koper in de praktijk werd gebruikt, bleek dat het gebruik reeds vrij laag was. Op basis hiervan werd het gebruik van koper in de biologische



teelt verder toegelaten. Gemiddeld wordt 2,2 kg Cu/ha gebruikt. Er wordt ook werk gemaakt van veredeling en het introduceren van nieuwe variëteiten op de markt. Dit vergt bijzonder veel overleg en afstemming tussen de diverse ketenpartijen (veredelaars, kwekers, telers, handel, distributie ...).

In het begin van het verkoopseizoen loopt de verkoop van appels altijd wat moeilijker. Kleinere telers met beperkte bewaarinfrastructuur proberen hun appels zo snel mogelijk te verkopen, waardoor het aanbod hoog is. Als deze appels verkocht zijn, komt er ruimte voor appels uit de bewaring. In Duitsland worden jaarlijks 55.000 ton biologische appels gegeten. Dat komt neer op gemiddeld 3 appels/duitsers/jaar. De totale appelconsumptie in Duitsland (gangbaar + bio) neemt wel jaarlijks af, terwijl de productie verder toeneemt. O.a. in Polen wordt heel wat geïnvesteerd in de fruitsector, gesteund vanuit EU. Voor bio-appels is er wel een gezond evenwicht tussen aanbod en vraag. Er bestaat wel een vrees dat teveel gangbare telers omschakelen naar bio, omdat de gangbare afzet zo moeilijk loopt, o.a. door de Rusland-boycot. De verwachting is dat het aanbod mogelijk verdubbelt over enkele jaren.

De bio appels worden voor 25% via gespecialiseerde bio-winkels verkocht, terwijl discounters een marktaandeel voor bio-appels van 30% hebben. Soms is er prijsdruk vanuit Italië, maar daar gaat men bij Rolker Ökofrucht niet in mee. Gelukkig kiest de bio-consument bewust voor "lokale" (lees: Duitse) appels.

Rolker Ökofrucht GmbH
Osterladedkop 5
21635 Jork
Telefon +49 4162 91389-00
Fax +49 4162 91389-18
info@rolker.com
www.rolker.com



Algemene indrukken

Een sterke biosector

Het Deense beleid kiest resoluut voor bio. "Door het aanbieden van gratis controle zetten veel meer bedrijven de stap naar bio. Dit is duidelijk te zien aan het aanbod in de supermarkten." aldus Nico Vandevannet.

Wat Johan Devreese vooral is bijgebleven is de draagwijdte en de kracht van de Deense biosector en het sterke ondernemerschap van alle boeren die we bezocht hebben. Ook het belang van een algemeen gedragen, door de overheid gecontroleerd en ruim gecommuniceerd logo (de rode Ø) kwam duidelijk naar voor.

Ook Els Bonte was onder de indruk van de grootschaligheid, marketing campagnes, doorgedreven businessmodellen en de vele coöperaties. "Het is geen puur toeval dat Denemarken de belangrijkste speler is op de Europese biomarkt, ze zijn strategisch ongelofelijk sterk."

Sander Vangrunderbeek: "Iets dat steeds weer terug kwam op de verschillende bedrijven is de kracht van samenwerken. Ik heb vaak de indruk dat in Vlaanderen, en zeker in de gangbare land- en tuinbouwsector, iedereen meer op een eiland zit te werken en er daardoor mooie kansen onbenut blijven."

Vindingrijkheid en slimme marketing

Sander Vangrunderbeek: "Ooit heb ik eens een Nederlander horen zeggen dat goed ondernemerschap poepsimpel is. Het is namelijk de kunst om van niets, iets te maken. Aan deze zin heb ik vaak moeten terugdenken op deze studiereis. Als Belg hangen we vast aan onze vakjesstructuur. Aardappelen zijn zacht kokend of vastkokend, Bintje of Charlotte. Aardappelen zijn er nochtans in alle kleuren en smaken. Waarom geen tricolor aardappelen verkopen? Of regenboogwortelen? Hetzelfde was terug te vinden bij Aarstiderne. Je hebt een normaal pakket, een fast pakket, een fast fast pakket, een worldbox, een fruitmand, een vleesmand,... eindeloos veel keuze. Nochtans is de basis hetzelfde, een box met daarin de producten en een recept. Stuk voor stuk goede inspiratie om de consument te prikkelen het product aan te kopen."

Wat we ook een aantal keer hoorden tijdens deze reis is dat ze hun producten leveren daar waar consumenten veel geld uitgeven, bijvoorbeeld in bepaalde winkels in Kopenhagen.

Bavo Verwimp merkte op dat het wel vooral supermarkt-bio is in Denemarken. “Als je dan bv. ziet hoe die boer van Marienlyst onder druk staat om de kostprijs van zijn wortels lager en lager te krijgen, dan heb ik daar mijn bedenkingen bij. Je kunt nu eenmaal niet alles voor 200% mechaniseren in de bioteelt. Sommige jaren lukt dat, maar als er een seizoen is met veel regen, dan heb je handwerk. En dat moet betaald kunnen worden. 80 ha groenten voor één bioboer lukt volgens mij niet. Misschien moeten de Denen maar eens op bezoek komen naar Vlaanderen en al onze alternatieve bedrijfsmodellen komen bestuderen. Ik geloof persoonlijk meer in onze wirwar van CSA’s, voedselteams, boerenmarkten en al dat soort dingen.”

Andere normen?

Wat Bavo ook is bijgebleven is dat de bio-normen toch iets heel relatief zijn in Europa. “Als je ziet dat daar bv. wel gesekt sperma kan gebruikt worden in de melkveehouderij (bij ons kan dat niet), dan is het toch moeilijk werken in de eengemaakte markt. Zij mogen dan weer geen koper gebruiken op de aardappelen, wij wel. Ik vind dat een moeilijk punt...”

20 Vlamingen in een busje

Niet enkel de Deense bedrijven maakten deze studiereis interessant, ook de onderlinge uitwisseling tussen collega’s was zeer waardevol. Zo werd er in het busje volop gebrainstormd over acties die we in Vlaanderen kunnen ondernemen rond omschakeling, bijscholing en secundair onderwijs.

Sander Vangrunderbeek heeft naar eigen zeggen veel bijgeleerd van de anderen in de groep. “Het is altijd interessant om de mening en ervaringen van anderen te horen. Hier ga ik nog vaak aan terugdenken.”

Ook Senne Martens heeft genoten van de reis: “zowel het netwerken met andere deelnemers als de inkijk in de Deense biologische markt. Het is interessant te zien hoe de sector zich ontwikkelt in een ander politiek klimaat... Volgende keer ben ik er opnieuw bij.”



*Auteurs: Paul Verbeke (BioForum), Lieven Delanote (Inagro), Carmen Landuyt (CCBT),
Els Bonte (Dept. L&V), Sander Vangrunderbeek (Proefcentrum Pamel),
met bijdragen van alle deelnemers*

Contact:

Carmen Landuyt, carmen.landuyt@ccbt.be of TEL +32 (0)9 331 60 85
Paul Verbeke, paul.verbeke@bioforumvl.be of TEL +32 (0)3 286 92 68