



Netknipsels #035 week 23/2003 **de Biotheek**

Biotheek Netknipsels #35 week 23 | 5 juni 2003

Naar aanleiding van de bioweek verschenen heel wat beschouwende artikels. Te klein en dan nog eens te versnipperd, is een veel gehoorde opmerking. Bio functioneert nog niet niet op maat van de grote massa.

Vaak vreest men dat de eigenheid of kleinschaligheid dient opgeofferd te worden. Maar hoe kleiner men is, hoe groter het belang tot samenwerken. Pas dan kunnen de teler en zijn producten ten volle aan bod komen. Voorbeelden te vinden in deze extra dikke Netknipsels.

Hartelijke groet,
Dirk Verdickt, eindredactie.

In dit nummer:

NATIONAAL

Grote fusie in Belgische bio-wereld
Dujardin Foods verslikt zich in bio
Fikse groei moet biosector weer op gang brengen
Bio zoekt naar nieuw elan
"Campagne communiceert meerwaarde regionaal bioproduct"
"Biologische landbouw is een uitdaging"
Voedselteams valoriseren boer en product
COLRUYT plant derde bio-warenhuis.
'Koopt Vlaamse biologische waar'
Bio: stand van zaken
Forse groei moet Vlaamse biosector weer op gang brengen
Ook kennis is sleutel voor ontwikkeling biolandbouw
De controle van bio-producten: Ecocert
Personeelsleden provincie Vlaams-Brabant genieten van biobuffet
Excursie 'Biologische akkerbouw en groenteteelt in Zeeland'

INTERNATIONAAL

Nl - Max Havelaar begint nieuw hoofdstuk
Nl - Biologische varkenshouders boeken betere resultaten
Nl - Diana Saaman verdient de kost met vijftig varkens
Nl - Encebe ontwikkelt biologische vleeswaren
Nl - Biologisch besmet met biotech? Niemand aansprakelijk!
Nl - Samenwerking Taskforce Biologische Landbouw en Biom
Nl - Samenwerking biologische landbouw



Zwitserland - Biologische voeding beïnvloedt moedermelk



NATIONAAL

Grote fusie in Belgische bio-wereld

Biofresh, Deva Hill en Veldboerke hebben hun fusie bekendgemaakt. Na evaluatie van hun gezamenlijke doelstellingen en functioneren zagen zij, door de hedendaagse eisen aan de biologische voeding, fuseren als uitstekende optie. 'Tevens hebben een gefundeerde en uitdagende toekomstvisie en een rotsvast geloof in onze sector tot ons akkoord bijgedragen,' luidt hun gezamenlijke verklaring.

(Bron: BioFood-online, 2 juni 2003)

Dujardin Foods verslikt zich in bio

West-Vlaamse diepvriesgroentenspecialist Dujardin Foods, rond de familie Haspeslagh en de Gimv, heeft het faillissement aangevraagd van zijn Duitse biodochter. De sluiting van dit recente diversificatieproject kost Dujardin Foods enkele miljoenen euro's en noopt het bedrijf tot een kapitaalverhoging.

Dujardin Foods, de Belgische nummer drie in diepvriesgroenten na Ardo en Pinguin, sluit zijn Duitse productievestiging Biopolis wegens de tegenvallende vraag. Volgens de financieel directeur Filiep Maes daalt de vraag naar biodiepvriesgroenten doordat de consumenten niet bereid zijn om meer te betalen. Door de tegenvallende vraag verminderen de supermarkten ook de „schapruimte" en het aantal bioreferenties dat ze aanbieden.

De hypermoderne Duitse groenteninstallatie van Biopolis heeft daardoor maar twee seizoenen gewerkt. Biopolis probeerde de toekomst van de productievestiging te redden door ook conventionele groenten te verwerken. Maar de hoge Duitse productiekosten, goed voor een handicap van dertig tot veertig procent, verhinderden rentabiliteit in wat per definitie een lagemarge-activiteit is.

De raad van bestuur van Dujardin besloot daarop om het faillissement (Insolvenz-procedure) aan te vragen voor de Duitse dochter waarin Dujardin Foods tachtig procent heeft, naast de BMI (Belgische Maatschappij voor Investerings) die de rest aanhoudt. Dujardin stopte 2,5 miljoen euro kapitaal in Biopolis.

De sluiting betekent dat zeventig mensen hun baan verliezen, waardoor Dujardin Foods terugvalt op bijna 580 medewerkers, van wie 450 in België. Diepvriesbiogroenten waren samen met diepvrieskruiden en panklare maaltijden een van de belangrijkste diversificaties die de groentenspecialist de jongste jaren lanceerde.

De diversificatie was bedoeld om meer werk te maken van producten met toegevoegde waarde. De diepvrieskruiden, waarin Dujardin nu de belangrijkste speler is, en panklare maaltijden zijn volgens Maes wel een succes.

De diversificatiestrategie werd in 2000 ondersteund met de intrede van de Gimv in de groep uit Ardoe. De Gimv stak toen 8,73 miljoen euro in de nieuwe familieholding in ruil voor een belang van zestien procent. Parallel met de diversificatie investeerde de groentenspecialist ook fors in nieuwe productie-, verpakkings- en opslagcapaciteit. Dat gebeurde deels met bankleningen. Door de uitzonderlijke verliezen in Duitsland is de solvabiliteit van Dujardin Foods verzwakt.

De familie Haspeslagh brengt daarom vier deelnemingen (drie commerciële bedrijven, één stockagebedrijf) in via een kapitaalverhoging in natura. De Gimv moet nog beslissen of ze die kapitaalverhoging volgt. De investeringsmaatschappij wacht daarvoor op een waarderingsrapport van een auditkantoor.

Maes verwacht dat Dujardin Foods in het boekjaar dat op 30 juni afsluit, een omzet haalt van 160 miljoen euro, een stijging met vier procent. Door de stopzetting van Biopolis komt er naar



verwachting een verlies van „een paar miljoen euro" op het bord. Een jaar eerder haalde Dujardin een nettowinst van één miljoen. De groentenspecialist meldde ook dat hij zijn belang in de Zuid-Franse kruidenspecialist Gel'Pam verhoogt tot negentig procent. Dujardin Foods werd in 1974 opgericht door Richard Haspeslagh.

(Bron: De Standaard, 3 juni 2003)

Fikse groei moet biosector weer op gang brengen

De vraag naar biologisch geteelde producten is groter dan het aanbod. Tegelijkertijd sputtert de groei van de biolandbouw in Vlaanderen en verloopt de afzet moeizaam. Over die paradox vond maandag in het Vlaams parlement een studiedag plaats. "Het is absoluut noodzakelijk dat de sector verder groeit. Dat zou al heel wat afzetmoeilijkheden oplossen", klonk het. Het symposium, een initiatief van het Vlaams Platform voor de Biologische Landbouw, kadert in de bioweek die dit jaar wordt gehouden onder het motto Bio dicht bij huis.

Terwijl het areaal biologisch geteelde landbouwgrond in de periode 1997-2001 gemiddeld met 50 procent steeg, is de groei vandaag volledig stilgevalen. Het voorbije jaar was er zelfs een lichte achteruitgang. In totaal wordt vandaag amper 0,6 procent van het Vlaams landbouwareaal biologisch bewerkt.

De verkoop van bioproducten (groenten, fruit, melk, vlees...) blijft nochtans in de lift zitten. Maar de grote afnemers gaan zich massaal op de buitenlandse markt bevoorraden. Daardoor raken de lokale biobedrijven hier hun producten niet meer kwijt. En deinzen traditionele landbouwbedrijven er voor terug om te schakelen naar bio.

Paul Verbeke somde de problemen van de Vlaamse biosector op. Hij en zijn collega Stefan Peeters werken als "ketenmanager" en proberen de verschillende marktspelers intenser met elkaar in contact te brengen om vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen.

De relatief kleine schaal van de Vlaamse biobedrijven speelt hen parten. Tegenover de grote afnemers staan ze zwak, net als tegenover de grotere buitenlandse concurrenten. De sector is niet alleen klein, ze is ook erg versnipperd: de producten worden in een waaier van bedrijven geteeld. Voorts is de markt onvoldoende transparant. De deelnemers kennen elkaar onvoldoende.

"Maar bioproducten hebben soms onvoldoende kwaliteit en zijn duur", zegt Verbeke nog. Een meerprijs voor bio van 15 procent tegenover 'traditionele' producten wordt aanvaardbaar geacht. Maar de bioprijs ligt meestal veel hoger. Hoe deze knelpunten wegwerken? "Het is allereerst noodzakelijk dat de biosector verder groeit", benadrukken de ketenmanagers in koor. Een voldoende grote biosector is stabiel en zal marktschommelingen beter kunnen opvangen. Een grotere productie betekent ook een betere spreiding van de vaste kosten. En verstevigt de positie tegenover grote afnemers. Een sterkere verankering in de maatschappij van een groeiende biomarkt zal ook de vraag doen toenemen, voorspellen Verbeke en Peeters.

Eén van de mogelijkheden om te groeien is natuurlijk een groter aantal nieuwe biotelers. Maar blijkbaar is er vandaag weinig interesse voor omschakeling. "Het zou zinvol zijn de redenen hiervoor eens te onderzoeken", vindt Verbeke.

Naast een verdere groei pleiten de ketenmanagers ook voor een nauwere samenwerking tussen verschillende telers. Op die manier kunnen investeringen gespreid worden, teeltplannen op elkaar afgestemd en een sterkere positie tegenover afnemers afgedwongen worden. Goeie ketenafspraken omtrent levering en prijzen zijn een stimulans voor geïnteresseerde telers. En tot slot moeten consumenten ervan overtuigd worden meer biologische producten in het winkelkarretje te gooien. "De twijfel over de echtheid van bioproducten kan enkel worden



weggenomen met een doorgedreven communicatie", is de overtuiging van de ketenmanagers. "De sector moet het onderscheid tussen bio- en gangbare producten nog méér bekendmaken", vinden ze. De deeloplossingen zullen volgens Verbeke en Peeters een reële prijsdaling mogelijk maken, zonder nadelige effecten voor de producenten.

Uit een aantal getuigenissen op de studiedag kwamen nog specifieke problemen aan het licht. Zo blijft het visuele aspect van tel: consumenten grijpen in de supermarkt niet snel naar bio-aardappelen omdat de schil er niet gaaf uitziet, wat uiteraard niets zegt over de intrinsieke productkwaliteit. Producenten van biomelk zagen een speciale ophaalronde voor hun melk eind 2001 stopgezet, wegens "niet rendabel" en hebben nu node zelf een melkophaling georganiseerd.

"BIOSECTOR MOET KIEZEN VOOR DE AANVAL"

De versnippering in de biosector leidt tot hoge prijzen en heel wat energieverstopping. "Onze klanten verwachten goede bioproducten in grote volumes", zei Louis Vicca (Brava) tijdens het paneldebat. "Vinden ze die niet, dan zoeken ze een aanbod op hun maat in Nederland". Moeten de biobedrijven straks dan grootschalig opereren? "Met onze coöperatie bewijzen wij dat bioboeren door onderlinge samenwerking hun kleinschaligheid niet moeten afzweren", zei Siska Dumoulin (Atalanta).

Maar eenmaal de Vlaamse bioproducten in de winkelrekken liggen, zijn de problemen nog niet voorbij. "Er is een gebrek aan normering van de bioproducten. We willen eigenlijk wel weten wat we aankopen", aldus Walter Van Roey (Bioshop Dilbeek). Het huidige aanbod bioproducten is echter te klein om het nog eens op te splitsen in verscheidene kwaliteitsklassen. Een reden te meer om gangbare boeren aan te moedigen om naar de bioteelt om te schakelen.

Maar die omschakeling zit dus in het slop. Ligt het aan de steeds strengere normen die de biosector zich oplegt. "Normen verstrengen is mooi", zegt Vicca. "Maar wat als daardoor oogsten mislukken? Een teler zal pas naar bio omschakelen als deze teeltmethode hem bedrijfszekerheid biedt". Geert Gommers (Velt) wil echter waken over de roeping van de bioteelt: "Die strenge normen kaderen in de principiële lijn die we met bio voor ogen hebben. Als we die overboord gooien, verliest de sector zijn verhaal naar de consument".

"Opgelet, want dé consument bestaat niet", waarschuwt marktonderzoeker Luc Van Belleghem (Vlam). "De biosector moet zijn consumenten leren kennen en bespelen. Veel te lang heeft de sector defensief geteerd op de schandalen in de traditionele teelt. Maar nu de consument steeds minder wakker ligt van voedselveiligheid is het hoogtij dat de biosector zijn troeven op een offensieve manier uitdraagt".

De grootdistributie beweert de Vlaamse bioboer te helpen. "Het is onze politiek om lokaal aan te kopen", aldus Peter Hostens (Carrefour). "Precies daarom lieten we al opportuniteiten schieten om Franse melk en Argentijns vlees in te kopen". Verder zijn de normen voor externe kwaliteit van bioproducten soepeler dan die in de gangbare teelt. "Zolang de producten maar niet rot zijn", zo verwoordde Hostens het.

Tot slot kan ook de overheid de groei in de biosector stimuleren. "Op middellange termijn zijn er mogelijkheden om bio op het menu van de grootkeukens in overheidsdienst te brengen", zegt kabinetsmedewerker Wim Vandenberghe. Het dossier van de hectarensteun zou deze zomer moeten rond zijn, zodat deze subsidie een extra aanmoediging kan betekenen voor telers die willen omschakelen. Vanaf 2005 zullen bioboeren bovendien van uitzonderingsmaatregelen op de nutriëntenhalte kunnen rekenen.

(Bron: [VILT](#), 3 juni 2003)

Bio zoekt naar nieuw elan

Volgende week is het voor de vijfde keer de Week van de Biologische Landbouw. Net als Agalev lijkt deze sector achteraf bekeken de dioxinebonus niet of slechts ten dele te kunnen



verzilveren. Het areaal biologische landbouw is vorig jaar zelfs lichtjes gedaald, de ophaalronde voor biologische melk is reeds langer stopgezet. Ondanks de vele inspanningen vanuit de overheid en de ondersteuningsmogelijkheden wat betreft voorlichting waren er in het afgelopen jaar slechts weinig land- en tuinbouwers die de stap naar omschakeling hebben gezet.

Toch is het verhaal meer genuanceerd dan hierboven beschreven. Zeker voor de afzet zijn er heel wat mogelijkheden ook in Vlaanderen. De verkoop van biologische producten zit in stijgende lijn zowel in de grootwarenhuizen als in de gespecialiseerde winkels. Indien bio er in slaagt zich nog verder aan te sluiten binnen de gezondheidshype, kan het verbruik nog substantieel stijgen. Daarmee willen we niet stellen dat biologisch voedsel gezonder is, maar wel dat biologische producten voor een aantal consumenten een antwoord kan vormen bij hun zoektocht naar andere voeding om welke reden dan ook.

Bio kan een blijver worden maar dan moeten een aantal voorwaarden vervuld worden wat betreft communicatie, marketing en omgang met schaalvergroting. Enkel doorgaan op basis van de schokgolven van opeenvolgende voedselcrisissen betekent geen langetermijnvisie. De communicatie naar de consument moet nog beter en anders. Wie zeer bewust omgaat zal ondertussen wel het Biogarantielabel kennen. Diegenen die zowat op de grens balanceren tussen al of niet kopen van bio, weten dikwijls niet wat ze mogen verwachten. Bovendien werken heel wat grootdistributieketens nog eens met een eigen label. Als consumenten zien dat bio zoveel duurder is en niet goed weten waarom, is het logisch dat heel veel onder hen uiteindelijk geen bio aankopen. Gezonde en bewuste voedingskeuze zal in de toekomst nog meer een verkoopargument worden maar bio staat daar natuurlijk niet alleen. Er zijn kapers op de kust als we zo mogen formuleren. Zelfs bedrijven met een niet zo gezond imago wat betreft hun producten zien al langer waar de klepel hangt en schuiven een deel van hun investeringsbeleid op naar bijvoorbeeld mineraalwater of dieetlimonades.

Afzetmogelijkheden zijn er dus genoeg maar de Vlaamse biosector kan er niet genoeg van profiteren. Een aantal grootdistributieketens zijn een aantal jaren terug reeds op de biomarkt gesprongen en deze producten vinden wel vrij aardig hun weg naar de consument. Waar knelt dan het schoentje? We weten ondertussen dat ondanks alle marketingverhalen de grootdistributie altijd zoekt naar de goedkoopste mogelijkheid om aan te kopen. Deze grootdistributie wil egale, relatief goed te voorspellen hoeveelheden van een zelfde kwaliteit aankopen. Daar kunnen de bioproducenten in Vlaanderen slechts zelden aan voldoen met als gevolg dat zeker bij de grootwarenhuizen nogal wat buitenlandse bioproducten liggen. Daarbij gaat het niet alleen over koffie en bananen maar ook over bijvoorbeeld melk en aardappelen. Men kan zich dan terug vragen stellen over de milieuvriendelijkheid van het geheel. Bio wordt juist gekenmerkt door een milieuvriendelijke teeltmethode waar men ook tracht energetisch zuinig om te springen. Als producten van heel ver zelfs met het vliegtuig moeten ingevlogen worden, kan men zich vragen stellen bij het netto-resultaat inzake milieuvriendelijkheid.

Het zou dus zowel voor de Vlaamse consument als voor de Vlaamse producent beter zijn als er meer bioproducten van eigen bodem in de rekken zouden liggen. Maar door de recente ontwikkelingen is men in een soort paradox terecht gekomen. Enerzijds ziet de 'gangbare' boer dat de biologische boer onvoldoende gewaardeerd wordt en met nogal wat problemen te kampen heeft. Weinigen hebben dan ook de neiging om te schakelen (los van een reeks andere praktische problemen zoals grondtekort). Anderzijds is het voor de afzet dringend nodig dat er wat biologische boeren en tuinders bijkomen zodat het aanbod wat egalier, ruimer en meer verspreid is over het jaar. Er zijn daarom zelfs ketenmanagers aangesteld. Anderen vinden dat er niet alleen meer bioboeren moeten komen maar dat deze ook aan schaalvergroting moeten doen en efficiënter gaan werken. De kans is dan reëel dat ze snel met een aantal 'klassieke' problemen zullen geconfronteerd worden. Nog anderen vinden dat de sector toch beter eerder kleinschalig blijft en via thuisverkoop en korte ketens de Vlaamse afzet tracht aan te pakken. Binnen de biosector zijn de meningen verdeeld over hoe men het nu best aanpakt. Ook hier zijn er individualisten die bijvoorbeeld op hun eentje gaan onderhandelen met de grootdistributie waardoor ze niet zo bijdragen aan het solidariteitsgevoel binnen de sector. Als vanuit de biosector geen grotere eensgezindheid groeit over de doelstellingen en de mogelijke wegen om die te bereiken, dan zal de biosector een nichemarkt blijven voor een beperkte groep van eerder



hoog opgeleide consumenten met een vrij goed inkomen.
Lut De Bruyn;

(Bron: Boer&Tuinder, 30 mei 2003)

"Campagne communiceert meerwaarde regionaal bioproduct"

Reeds enige tijd stagneert de groei in de biosector, zeker wanneer we de productiezijde beschouwen. Een belangrijke reden daarvoor is de nogal negatieve sfeer die er heerst rond de prijszetting. Het spreekt voor zich dat een geïnteresseerde boer die enkele biobedrijven bezoekt om zijn omschakeling voor te bereiden, afgeschrikt wordt door de waarschuwingen dat bio de gangbare prijsvorming achterna holt. De toekomstvisie op de sectorontwikkeling vertoont meer en meer een kloof: ofwel beschouwt men de biosector vanuit het oogpunt van de gewenste toekomstige groei ofwel kijkt men vanuit de positie van de huidige bioboer.

Vanuit het groeiscenario bekeken, moeten er bioboeren bijkomen. Meer bioboeren betekent lagere distributiekosten, nieuwe afnemersmarkten zouden toegankelijk worden en de markt zou stabiel zijn. Dit betekent echter ook dat er met grotere afnemers over de prijs moet gediscussieerd worden, wat er in de praktijk op neerkomt dat de macht van de afnemer op de prijszetting groter wordt en dus de prijzen aan de boer afnemen. Gezien echter vanuit de bestaande bioboeren levert dit groeiscenario juist een grotere concurrentie op, ook bij de korte ketenverkoop die qua prijsvorming aantrekkelijker is dan levering aan de groothandel.

Er heersen verschillende drijfveren bij de actoren in de markt, ook wanneer we het puur economisch bekijken. Een landbouwbedrijf is omwille van de verschillende productiefactoren sterk beperkt in zijn flexibiliteit qua productieomvang. Vandaar dat de boer ernaar streeft zijn productie zo duur mogelijk te verkopen voor zover dit ook betekent dat hij zijn volledige oogst kwijt kan.

Bij de verwerkende bedrijven en de handel ligt dit anders. Zij maken hun winst door de combinatie van hoeveelheid en prijs. Zolang een prijsdaling gecompenseerd wordt door toenemende hoeveelheden die netto resulteren in meer winst, zullen zij de prijs proberen te drukken. Daarenboven zitten deze bedrijven vaak met een onderbenut omzetpotentieel. Zeker bij de bedrijven die slechts ten dele biologisch werken is dit een belangrijke factor. Door een lagere prijszetting en toenemende volumes zien zij ook hun omzetpotentieel beter benut, wat de totale kost drukt en dus bijkomende winst genereert.

Kleine verwerkende bedrijven en winkels die enkel bioproducten verwerken of verhandelen, leunen hierin dicht bij de landbouwers aan omdat ook zij vaak in omvang weinig flexibel zijn en dus ook voor hun winst sterk afhankelijk van de prijs.

Een discutabele maar interessante theorie die ik hier wil aanreiken, is die van de onderontwikkelde bedrijfsefficiëntie. Door de relatief hoge prijzen die de biosector gekend heeft tot voor kort, zouden biobedrijven onvoldoende geprikkeld zijn om hun bedrijfsstructuur te optimaliseren. De momenteel wat bescheidener prijsvorming zou vooral problematisch zijn omdat de bedrijfsefficiëntie op nogal wat bedrijven te laag ligt.

Ten dele kan dit kloppen, maar het grote gebrek aan onderzoek en voorlichting zal hier toch ook een belangrijke rol in spelen.

Van veel groter belang dan de onderontwikkelde productie-efficiëntie lijkt me de onderontwikkelde afzetefficiëntie. Behalve economische en ecologische duurzaamheid staat biologische landbouw in oorsprong ook voor sociale duurzaamheid. Dit betekent onder andere dat de producent recht heeft op een leefbaar arbeidsinkomen, ook wanneer hij ervoor kiest niet mee te stappen in het looprad van de schaalvergroting. Deze bedrijven hebben op dit ogenblik de keuze tussen de thuisverkoop, verkoop op de markt, groenteabonnementen of samenwerking met een voedselteam. De afzetmogelijkheden via deze kanalen is echter beperkt zodat nogal wat bedrijven gedwongen zijn via de groothandel te verkopen, ook al leunt dit niet aan bij hun bedrijfsstructuur.

Oplossingen hiervoor liggen echter allesbehalve voor de hand. Naar Nederlands model wordt



hier nagedacht over afzetconvenanten met een eerlijke prijs voor elke marktdeelnemer, berekend vanuit een gemiddelde bedrijfsgrootte en kostenstructuur. Dit houdt echter in dat alle kleinere bedrijven gepusht worden om die gemiddelde bedrijfsgrootte te bereiken, waardoor dus die gemiddelde bedrijfsgrootte steeds toeneemt. En dat is nu net die tredmolen die we wilden vermijden.

Een mogelijke oplossing is het profileren van het Vlaams bioproduct als een extra kwaliteit: vanuit de plaatselijke milieuvoordelen, kleinere transportafstanden en sociale inbedding is dit perfect te motiveren. Op die manier wordt de onderlinge concurrentie beperkt tot Vlaanderen, daar waar dit nu mondiaal is. Dit vraagt echter wel een bijkomend label en lastenboek, en dus extra kosten die op korte termijn niet gecompenseerd worden.

Bovendien stelt zich dan het probleem dat de verwerkende bedrijven slechts zeer matig geïnteresseerd zullen zijn, aangezien dit scenario kostprijsverhogend zal werken en import sterk zal bemoeilijken. Niet zo evident dus. Een interessante optie is misschien de verplichting voor verdelers en verwerkers om minstens een bepaald percentage in Vlaanderen geproduceerde producten te verhandelen of verwerken zodat elke handelaar of verwerker verplicht wordt om Vlaamse afzetkanalen uit te bouwen.

Positief in elk geval dat men voor de Week van de Biologische Landbouw voor 2003 en 2004 het thema "Dicht bij huis" heeft gekozen. Twee campagnes na elkaar zullen het grote publiek vertellen wat de meerwaarde is van bioproducten die regionaal geproduceerd worden. Door deze intensieve communicatie twee jaar te herhalen kan een maatschappelijk draagvlak gecreëerd worden voor het plaatselijke bioproduct.

Marcel de Jong, BLIVO;

(Bron: [VILT](#), 4 juni 2003)

"Biologische landbouw is een uitdaging"

De Week van de Biologische Landbouw start vandaag met gemengde gevoelens. De groei in de sector is afgeremd. Meer nog, het bioareaal daalde in 2002 met 3,7 procent. Vilt trok diep de Westhoek in om de temperatuur van de biologische landbouw op te meten bij Jean-Pierre Mouton, de 43-jarige voorzitter van de biologische telercoöperatie *Atalanta*. "Ach, je moet de pijnpunten niet te ver zoeken", zegt Jean-Pierre. "De prijs van bioproducten in de winkelrekken blijft voor veel consumenten een drempel". Zelf blijft hij als grove groenteteler allerm minst bij de pakken zitten. Een tiende van zijn productie vermarkt hij rechtstreeks aan de consument. "De korte keten biedt heel wat arbeidsvreugde, maar je moet verdomd hard knokken om een vast klantenbestand op te bouwen", zo luidt het.

Nadat Jean-Pierre als jonge boerenzoon de ouderlijke nestwarmte verliet, is hij in een aantal verschillende beroepen gerold. De verbondenheid met de landbouw raakte hij echter nooit kwijt. Op 27-jarige leeftijd besloot hij alsnog de koe bij de horens te grijpen. Voor een veebedrijf ontbeerde Jean-Pierre de nodige infrastructuur en de akkerbouw hield hij op zijn 25 ha tellend bedrijf ook maar één jaar vol. "Ik schakelde na dat ene jaar meteen over naar de groenteteelt. Tegelijkertijd wilde ik een oude droom realiseren door om te schakelen naar de bioteelt", blikt Jean-Pierre terug.

Eind jaren tachtig was elke bioboer nog een heuse pionier. Door een gebrek aan kennis en expertise was het een periode van vallen en opstaan. "Zo heb ik eens drie jaar aan een stuk verlies geleden met de bonenteelt", vertelt Jean-Pierre. "Wist ik veel dat in mijn streek een schadelijke keversoort huisde!" Als biologische neofiet kon hij gelukkig in de leer bij een collega-boer uit de streek. "En nog veel meer geluk had ik toen Delhaize zich plots op de niche van de bioproducten stortte", geeft Jean-Pierre toe. "In één klap kon ik 70 à 80 procent van mijn groenten afzetten aan één enkele klant. Voorheen was het zwoegen om de versnipperde kleinhandel te beleveren".

Atalanta

Vandaag is Delhaize nog steeds een belangrijke klant. Zij het dat Jean-Pierre nu wel in



teamverband opereert bij Atalanta, een coöperatie van 24 biologische groentetelers die in 1997 werd opgericht en intussen vier personeelsleden in dienst heeft. Atalanta bedient zowel de versmarkt als de conserven- en diepvriesindustrie. Daarnaast beheert de coöperatie ook nog eens 2.100 groenteabbonementen. “De abonnees zijn particulieren, maar ook voedselteams, winkels en bedrijven”, weet Jean-Pierre. “Interessant is dat we op die manier nieuwe potentiële bioconsumenten creëren”.

Als voorzitter is Jean-Pierre blij dat het goed botert tussen de bioboeren bij Atalanta. “In de winter zitten we met z’n allen rond de tafel om teeltafspraken te maken zodat we complementair werk verrichten. Met de preiboeren proberen we ook de opgedane kennis en ervaringen uit te wisselen zodat we ons geen twee keer aan dezelfde steen moeten stoten. En straks komen er ook nog een wortel- en pompoenvergadering”. Als het van de Atalanta-voorzitter afhangt, wordt de know-how die huist binnen zijn vereniging straks nóg beter gevaloriseerd. “Maar daar knelt in de biosector een beetje het schoentje”, jammert Jean-Pierre. “De jongste vijf jaar was de biolandbouw een modeverschijnsel dat subsidies en nieuwe projecten aanzoog. Die hebben de structuur van de sector uiteengetrokken. Zo heeft de overheid nu wel bioketenanimatoren aangesteld, maar toch blijft de kostbare expertise die aanwezig is bij de ervaren Atalanta-telers ongebruikt voor andere bioboeren”, zegt Jean-Pierre. “Misschien moeten we de huidige versnippering in de sector eens herdenken om gangbare telers weer wegwijs te kunnen maken in de biosector”.

Diversificatie

Op zijn eigen bedrijf hoeft Jean-Pierre zich minder zorgen te maken. Hij heeft bewust gekozen voor diversificatie om zoveel mogelijk aan risicospreiding te doen. Het areaal wordt benut voor knolselder, courgetten, pompoenen, selder, erwten, wortelgewassen, prei, koolgewassen en groene braak. De afzet van deze producten verloopt niet enkel via Atalanta, maar ze worden ook aan de man gebracht op de markten van Oostende en Koksijde. Tot slot is er ook nog wat thuisverkoop. “De vermarkting langs de korte keten is een geknipte job voor mijn vrouw”, zegt Jean-Pierre. “Maar denk nu niet dat je er meteen rijk van wordt. Integendeel, op zoek naar trouwe klanten duurde het enkele jaren vooraleer we nog maar break-even konden draaien”. De verschillende teelten, de coöperatie, de markten en de thuisverkoop... “Al die afwisseling maakt het werk plezant, ook al kan je natuurlijk hogere rendementen halen door te specialiseren”, weet Jean-Pierre. “De biologische teelt blijft voor mij als boer een uitdaging omdat deze productiewijze nog kwetsbaarder is voor ongunstige weersomstandigheden en omdat woekerend onkruid zonder onmiddellijke mechanische bestrijding heel snel een hele teelt om zeep kan helpen. De voldoening is des te groter wanneer je in harmonie met de natuur een mooie oogst bekomt”. Jean-Pierre denkt eraan om de komende jaren weer wat akkerbouwteelten te zaaien. Maar zijn grootste droom is de volledige afwerking van een product en de hele keten in handen hebben. “Nogal wat boeren staren zich blind op schaalvergroting, maar ik blijf nieuwe kansen eerder zoeken in een verdieping of verbreding van de bedrijfsactiviteiten”. Jean-Pierre haast zich om hieraan toe te voegen dat zijn bedrijfsstrategie niet per se superieur is aan andere methoden en technieken. “Ach, alle landbouwers doen toch op hun manier hun best...?”, besluit de flegmatieke groenteteler.

(Bron: [VILT](#), 3 juni 2003)

Voedselteams valoriseren boer en product

Dit jaar bespeelt de Week van de Biologische Landbouw ondermeer het thema van de korte keten. De achterliggende idee is simpel: boeren die hun producten rechtstreeks aan de consument kunnen vermarkten, vangen een eerlijke prijs. De meeste voedingsproducten doorlopen echter een complexe voedingsketen. De diverse schakels leveren vervolgens de meeste toegevoegde waarde aan het eindproduct dat in de winkelrekken belandt: bereiding, uitzicht, smaak, bewaring, verpakking, verkooppunt, appeal... Kritische geesten merken op dat



de boer binnen dit concept herleid wordt tot een loutere grondstoffenleverancier die het eerste slachtoffer is van de prijsparadox. Consumenten stellen steeds meer eisen, maar willen minder betalen. Zeven jaar geleden reikten Elckerick en Vredeseilanden een deeloplossing aan: [de voedselteams](#).

Begin jaren negentig begonnen de cursisten van het vormingscentrum Elcker-Ik steeds meer te woelen over de voedselproblematiek. Vredeseilanden bouwde intussen landbouwprojecten voor de Derde Wereld en zocht naar een Vlaams spiegelbeeld. Beide verenigingen sloegen de handen in elkaar. Hun mosterd haalden ze uiteindelijk bij een kwikramp in Japan: bevreesd voor de veiligheid van hun voedsel zochten de Japanse consumenten massaal het rechtstreeks contact op met de plaatselijke boeren. In 1996 werden in Vlaanderen de eerste voedselteams opgericht.

Nieuwe dynamiek?

Een voedselteam is een groep van een vijftiental huishoudens die bij elkaar in de buurt wonen en die samen een overeenkomst afsluiten met boeren en tuinders over de afname van groenten, fruit, zuivel, vlees,... De producten worden door de boer wekelijks geleverd aan een depot, waar de gezinnen hun pakket kunnen afhalen. Voor het beheer van de financiën, de logistiek en de bestellingen worden in elk voedselteam aparte verantwoordelijken aangeduid. Om het voedselteam draaiend te houden, staan de aanleverende boeren drie procent van hun omzet af. Na de dioxinecrisis beleefden de voedselteams hun hoogdagen. Het aantal teams steeg tot 140 en er werd een aparte vzw opgericht om het project op te volgen. Vandaag heeft de vzw Voedselteams drie deeltijdse personeelsleden in dienst. Een subsidie van de Administratie Land- en Tuinbouw moet er voor zorgen dat de dynamiek van de voedselteams een tweede adem wordt ingeblazen. Het aantal teams is immers teruggelopen tot een 90-tal. “Een aantal consumenten die impulsief reageerden op de dioxinekippen zijn we intussen weer kwijt”, zegt Hilde Delbecque, medewerkster van de vzw Voedselteams. “Een belangrijke uitdaging is om ook een sterke concentratie aan voedselteams uit te bouwen buiten de provincie Vlaams-Brabant, de bakermat van het project”.

Toegevoegde waarde

Daarom is de vzw Voedselteams actief op zoek naar nieuwe consumenten, maar ook het huidige netwerk van zo'n 80 aanleverende boeren kan best uitgebreid worden. “Anderzijds hanteren we wel strenge criteria voor boeren die aan voedselteams willen leveren”, vertelt Delbecque. “We kiezen bewust voor grondgebonden bedrijven die bijvoorbeeld geen preventieve antibiotica gebruiken en hun dierenvoerder zoveel mogelijk zelf bereiden. Bioboeren komen in aanmerking, maar ook producenten die duurzaam willen produceren maar die er door economische beperkingen, lopende leningen, gebrek aan afzetmogelijkheden of een gebrek aan informatie nog niet toe gekomen zijn”.

Zijn de producten van de voedselteams daarom gezonder dan de voedingsmiddelen uit de winkelrekken van de grootwarenhuizen? “Voedselveiligheid is zeker niet hét verkoopsargument wanneer we onze werking promoten”, verklapt Delbecque. “De vraag of bioproducten echt wel gezonder zijn, is immers nog steeds een punt van twijfel en discussie. Wél weten we zeker dat onze boeren milieu- en diervriendelijk produceren en dat ze daar ook een eerlijke prijs voor krijgen. Consumenten weten precies waar hun producten vandaan komen en leren opnieuw de boerenstiel waarderen. Ze moeten zich bovendien minder vaak verplaatsen naar de supermarkt en hoeven daarvoor zeker geen meerprijs te betalen omdat heel wat tussenschakels in de voedingsketen uitgeschakeld worden”.

Dicht bij huis

De vzw Voedselteams is niet vies van het woord economie, maar kiest resoluut voor de regionale economie. “Wij geven huisgezinnen de kans om streek- en seizoensproducten te proeven”, legt Delbecque uit. “De maatschappij verbruikt steeds meer energie om voedingsproducten over lange afstanden te transporteren, ook als ze hier geproduceerd kunnen worden. Import uit derdewereldlanden gaat soms ten koste van de overlevingskansen van boerengemeenschappen in het zuiden. Daartegenover staat dat onze eigen boeren en tuinders



het soms moeilijk hebben in hun eigen omgeving een afzet te vinden voor hun kwaliteitsproducten. Wij willen stimuleren dat wat lokaal geproduceerd wordt, ook zoveel mogelijk lokaal verbruikt wordt”.

(Bron: [VILT](#), 3 juni 2003)

COLRUYT plant derde bio-warenhuis.

De distributiegroep Colruyt heeft plannen om een derde Bio-Planet te openen in ons land, nu is gebleken dat de eerste twee vestigingen in Kortrijk en Gent rendabel zijn. Bio-PLANet is een supermarkt die enkel biologische producten verkoopt. Een locatie voor de derde vestiging is nog niet gekozen, zegt Colruyt.

Met inbegrip van de internetverkoop kent Bio-Planet een gestage omzetgroei van 25 à 30 procent op jaarbasis. De omzet van het bio-assortiment binnen Colruyt is in de periode 2000-2003 met meer dan 50 procent gestegen. Biologische producten zijn nu goed voor 2 procent van de Colruyt-omzet in voeding.

(Bron: Belga, 31 mei 2003)

(Bio-Planet, de supermarktketen van Colruyt die alleen bioproducten verkoopt, boekt op jaarbasis een omzetgroei van 25 tot 30 procent. Tussen 2000 en 2003 ging de omzet de helft hoger. Dat blijkt uit een persbericht van de groep. Hoewel de biosupermarktketen maar 2 procent van de groepsomzet van Colruyt vertegenwoordigt, is de evaluatie toch van belang. Rene de Wit, de gedelegeerd bestuurder van Colruyt, zei immers in september vorig jaar dat de groep nog twee tot drie jaar ging wachten vooraleer de balans op te maken van Bio-Planet. Hij noemde de winkels toen nog geen ongelooflijk succes. Colruyt overweegt een derde winkel te openen. Er zijn al vestigingen in Gent en in Kortrijk.

Erika Racquet

(Bron: De Financieel-Economische Tijd, 31 mei 2003)

De distributiegroep Colruyt is op zoek naar een lokatie voor zijn derde Bio Planet, een supermarkt met enkel biologische producten. In aanmerking komen Antwerpen, Brussel of Wallonië. Twee jaar geleden opende Colruyt zijn eerste bio-supermarkt in Kortrijk, vorig jaar volgde een winkel in Gent. Door hun goede resultaten, wil Colruyt de formule gestaag naar andere steden uitbreiden. De twee bestaande Bio Planets zijn rendabel, maar Colruyt weigert omzet- of winstcijfers vrij te geven. De omzet van de warenhuizen en de e-shop zou elk jaar 25% à 30% groeien. Colruyt haalt 2% van zijn totale omzet in voeding uit de verkoop van bio-producten.

(Bron: Metro, 2 juni 2003)

'Koopt Vlaamse biologische waar'

De Vlaamse biologische land- en tuinbouw promoot tijdens de komende Week van de Biologische Landbouw vooral het product van eigen bodem. Want terwijl de consumenten gestaag meer bio-producten kopen, stagneert het areaal biologische landbouw op 0,6 procent.

De vijfde Vlaamse Week van de Biologische Landbouw, van 2 tot 8 juni heeft als thema "Bio dicht bij huis". Het organiserende Vlaams Platform voor de Biologische Landbouw benadrukt de milieubelasting van de import van producten. Het vraagt van de overheid een krachtiger beleid om de biologische landbouw te stimuleren.



Het Vlaams Platform telt 178 organisaties: naast milieu- en consumentenverenigingen ook derdewereldorganisaties en gemeentelijke milieuraden. Onder het motto "10 op 10 voor de Biologische Landbouw" wil het Platform dat in 2010 in Vlaanderen 10 procent van alle landbouw biologisch is. De Vlaamse regering noemt dit in haar regeerverklaring ook.

De stagnerende omschakeling naar biologische landbouw wijt het Platform aan afzetproblemen en onduidelijkheid over steunmaatregelen. Aan de consumentenvraag ligt het niet. Vorig jaar was 2 à 3 procent van de producten biologisch. Het aanbod wordt steeds breder, terwijl ook de afzet via abonnementen of rechtstreekse verkoop toeneemt.

Het Platform vraagt de Vlaamse regering steun voor het aanstellen van meer "ketenmanagers" die vraag en aanbod beter op elkaar moeten afstemmen. Ook de communicatie met boeren en tuinders behoeft verbetering. Tot slot zouden fiscale maatregelen helpen. Een bijvoorbeeld is het afschaffen van het lage btw-tarief voor kunstmest en pesticiden.

(Bron: [VILT](#), 26 mei 2003)

Bio: stand van zaken

Wat is bio?

Biologische boeren gebruiken geen kunstmest of chemische bestrijdingsmiddelen. Het behoud van een vruchtbare bodem en schoon grondwater staat hoog in hun vaandel. Zij werken aantoonbaar milieu- en diervriendelijker. Zo lopen biologische kippen en varkens buiten en hebben ze stro in hun hokken. Ook hun voer is biologisch geteeld. Bio-producten zijn duurder, want de boeren hebben een lagere opbrengst per hectare.

Kleine sector

Ongeveer een half procent van de Vlaamse landbouwproductie is biologisch, in totaal 251 bedrijven. Erik Krosenbrink van de overkoepelende organisatie Bioforum wijt de hoge winkelprijs aan de kleine omvang van de sector. „De boer verdient heel weinig omdat de logistiek veel geld kost. Er zijn bijvoorbeeld nog geen twintig biologische melkveehouders in Vlaanderen. De melk moet daar worden opgehaald, verwerkt en daarna over heel Vlaanderen gedistribueerd."

Boerenbond

Roger Saenen van de Boerenbond bekijkt de biologische sector als een „heel kleine markt van hooguit drie procent". Hij verwijt de overheid haar pijlen te richten op de vergroting van het aanbod. „Onverantwoordelijk. Je moet beginnen met de vraag door middel van promotie. Het aanbod zal dan meteen volgen." Saenen meent dat consumenten om emotionele redenen bio kopen. „Technisch zijn die producten niet beter, gezonder of veiliger."

Controle

Producten die zich biologisch noemen, moeten voldoen aan vaste Europese voorwaarden. Een betrouwbaar Belgisch keurmerk is het label met een stempel en daarboven de term Biogarantie. De deelnemende bedrijven worden zo'n twee keer per jaar gecontroleerd door onafhankelijke instanties als Blik of Ecocert.

In geval van ernstige onregelmatigheden, zoals het gebruik van pesticiden, mag een boer het keurmerk niet langer gebruiken. Onder de 320 bedrijven die Blik vorig jaar controleerde, kwam dat elf keer voor.

Bio-boeren zijn zelf voorstanders van strenge controle. Het consumentenvertrouwen dat bio ook effectief bio is, mag niet beschaamd worden, vinden ze.



(Bron: Het Nieuwsblad, 2 juni 2003)

Forse groei moet Vlaamse biosector weer op gang brengen

Het is absoluut noodzakelijk dat het areaal biologische landbouwgrond in Vlaanderen verder groeit. Een voldoende grote biosector is stabiel en zal marktschommelingen beter kunnen opvangen. Dat was de algemene conclusie op een studiedag in het kader van de bioweek 'Bio dicht bij huis'.

De deelnemers van de studiedag bogen zich over de vraag hoe het mogelijk is dat de vraag naar biologisch geteelde producten in Vlaanderen groter is dan het aanbod terwijl tegelijkertijd de groei van het areaal biologisch beteelde landbouwgrond in Vlaanderen is stilgevallen en de afzet maar moeizaam verloopt.

De Vlaamse biobedrijven zijn gevangen in een vicieuze cirkel. De bedrijven zijn relatief klein, het aanbod is versnipperd en er wordt nauwelijks samengewerkt waardoor grote afnemers niet voldoende af kunnen nemen en naar het buitenland uitwijken. Vervolgens raken de lokale biobedrijven hun producten niet meer kwijt en zien traditionele landbouwbedrijven niets in omschakeling.

Daarnaast zijn bioproducten soms van onvoldoende kwaliteit en duur. Terwijl een meerprijs voor bio van 15 procent tegenover 'traditionele' producten aanvaardbaar wordt geacht ligt de bioprijs meestal veel hoger.

Om deze knelpunten weg te werken zal de Vlaamse biosector verder moeten groeien. Een voldoende grote biosector is stabiel en zal marktschommelingen beter op kunnen vangen. Een grotere productie betekent ook een betere spreiding van de vaste kosten en verstevigt de positie tegenover grote afnemers.

Ook moeten de telers nauwer samen gaan werken zodat investeringen gespreid, teeltplannen op elkaar afgestemd en een sterkere positie tegenover afnemers afgedwongen worden.

(Bron: Agri Holland, 2 juni 2003)

Ook kennis is sleutel voor ontwikkeling biolandbouw

NIEUWE OPLEIDING VOOR BIOSECTOR

Met "Bio dicht bij huis" als thema zet de 5e week van de biologische landbouw van 2 tot 8 juni de Vlaamse biologische landbouw opnieuw in de kijker. Veel aandacht gaat deze keer naar de problematiek van de afzetmarkt voor bio-producten in ons land. De toenemende vraag aan consumentenzijde staat immers tegenover een aarzeling aan de zijde van boer en tuinder. En de stijgende import van bio-producten staat tegenover afzetproblemen voor bio-boeren op de eigen markt. Meer plaatselijke afzet voor de producten van Vlaamse bio-boeren wordt gepromoot. Maar daarmee rijst de vraag of evoluties in de markt alleen wel voldoende zijn om de verdere ontwikkeling van de biologische landbouw in Vlaanderen te stimuleren. We kampen immers ook met een grote achterstand op het vlak van kennisontwikkeling en -overdracht op het vlak van biologische landbouw in Vlaanderen.

Het is inderdaad verbazend hoe weinig aandacht er tot op vandaag gaat naar opleiding en vorming voor deze sector. Tot voor enkele jaren waren opleidingsmogelijkheden op dit terrein in Vlaanderen geheel onbestaande en ook vandaag zijn er slechts enkele initiatieven structureel bezig met kennisontwikkeling en kennisoverdracht ten bate van de productie van biologische



voedingsmiddelen. In een land dat ervoor bekend staat over een zeer degelijk onderwijssysteem te beschikken en dat zich bovendien heeft voorgenomen biologische landbouw te helpen groeien tot 10 %, is die vaststelling verontrustend.

Goed nieuws komt er alvast van de kant van Landwijzer vzw, de vormingsorganisatie die vanuit de Vlaamse bio-sector is gegroeid en sinds ruim 5 jaar, vooralsnog als enige, een gespecialiseerde beroepsopleiding voor de biologische landbouw organiseert. Vanuit de belangstelling voor deze beroepsopleiding is nu een nieuwe cursus gegroeid. Steeds meer mensen willen immers de wereld van biologische landbouw en voeding grondig leren kennen om een eventuele professionele instap in deze sector te kunnen voorbereiden. Daarom organiseert Landwijzer komende herfst de cursus "Wegwijs in de biologische landbouw" die loopt gedurende 8 zaterdagen tussen 20 sept en 22 nov in Berchem bij Antwerpen. Deze cursus neemt je mee doorheen het hele Vlaamse bio-landschap en biedt een brede oriëntatie in de biologische beweging in Vlaanderen. Ook bedrijfsbezoeken maken deel uit van het programma. Meer info bij Landwijzer vzw op 03 287 37 77 of op landwijzer@belgacom.net.

(Bron: [BioForum](#), 4 juni 2003)

De controle van bio-producten: Ecocert

De bio-sector zit duidelijk in de lift. Steeds meer mensen raken overtuigd van het nut van een consumptiepatroon dat gebaseerd is op eerlijke en duurzame productiemethoden. Maar om het vertrouwen van de consument te behouden, is het nodig dat de productie en verwerking van bio-producten ernstig wordt gecontroleerd. Eén van de erkende controleorganisaties is Ecocert.

De firma Ecocert Belgium is erkend voor de controle en de certificatie van producten afkomstig uit de biologische landbouw voor alle bedrijven in België en in het Groothertogdom Luxemburg.

Ecocert is 20 jaar geleden opgericht. Het betreft een internationaal netwerk, dat actief is in Europa, Afrika, Azië en Amerika. De groep controleert meer dan 20.000 landbouwers en meer dan 2.000 bedrijven uit de agrovoedingssector.

De biosector heeft een rooskleurige toekomst, maar eist echte garanties om het vertrouwen van de consumenten te verdienen. Ecocert profileert zich in België als een erkend organisme dat zich tot doel stelt de integriteit van de biologische voedingsketen te garanderen. Tot het takenpakket behoren dus de controle van bedrijven en producten en de bijhorende uitreiking van certificaten.

Verder ondersteunt Ecocert de bedrijven met haar know-how, zodat de producenten de consumenten gezonde producten kunnen aanbieden.

(Bron: Metro, 2 juni 2003)

Personeelsleden provincie Vlaams-Brabant genieten van biobuffet

De vijfde week van de biologische landbouw loopt als een trein en dat hebben de personeelsleden van de provincie Vlaams-Brabant kunnen proeven. Gisterenmiddag kregen ze een bio-buffet voorgeschoteld dat op een milieuvriendelijke manier bereid was. Op het menu stonden vooral biologisch geteelde producten uit de eigen streek. Verse soep, een broodje gezond, een groenteflap,... De personeelsleden van de provincie lieten het zich welgevalen. De week van de biologische landbouw loopt nog tot en met 8 juni. Wie meer informatie wil, kan



surfen naar <http://www.bio10op10.be/>.

(Bron: Het Nieuwsblad, 4 juni 2003)

Excursie 'Biologische akkerbouw en groenteteelt in Zeeland'

Woensdag 25 juni 2003

Op 25 juni organiseren DLV, de Rusthoeve en PCBT v.z.w., een excursie aan twee Zeeuwse biologische akkerbouw / groentebedrijven in Walcheren. Aansluitend is ook een bezoek voorzien aan de proefboerderij 'de Rusthoeve' in Zeeland. Alle Vlaamse biotelers en geïnteresseerde gangbare telers zijn uitgenodigd om een kijkje te komen nemen in Zeeland.

Het doel van deze excursie is kennismaking en uitwisseling van praktijkervaringen omtrent biologische akkerbouw en groenteteelt met collega-telers uit de regio Scheldemond en wederzijds onze kennis te verrijken. Naast teeltpraktijk zal op deze dag ook het thema afzet worden belicht. Hierbij zal een Zeeuwse biologische ondernemer die verbonden is met de Nederlandse afzetcoöperatie Nautilus, ons te woord staan omtrent de organisatie van de afzet in Zeeland.

Het proefbedrijf 'de Rusthoeve' houdt op 25 juni haar jaarlijkse opendag met mogelijkheid tot bezoek aan alle veldproeven, zowel van het biologische als het gangbare bedrijfsgedeelte. Op het biologische areaal liggen meerdere proeven in zomertarwe, zaaiuien en aardappelen alsook een meerjarige proef met toepassing van verschillende bemestingsstrategieën.

Vanuit Vlaanderen zal er door PCBT vervoer middels een bus worden geregeld. Vlaamse telers dienen zich daarom voor deelname aan te melden bij PCBT.

Programma:

- 8u00 vertrek vanuit Vlaanderen aan het PCG, Karreweg 6 te Kruishoutem
- 8u45 stopplaats rond Terneuzen
- 9u30 bezoek groenteteeltbedrijf René Dingemanse te Biggekerke
- 11u30 bezoek aan het akkerbouw-groentebedrijf 'Ter Linde' te Oostkapelle
lunch + discussie omtrent afzet
- 15u00 bezoek proefboerderij 'de Rusthoeve' te Colijnsplaat
- 16u30 afsluitende borrel en contacten tussen Vlaamse en Zeeuwse biotelers
- 17u15 terugreis

Aanmelding deelname:

Femke Temmerman of Lieven Delanote, 051 / 26 14 00

Meer info:

PVBT v.z.w., tel. 051-26 14 00, e-mail: povlt.pcbt@west-vlaanderen.be

(Bron: POVLT, 4 juni 2003)

INTERNATIONAAL

Nl - Max Havelaar begint nieuw hoofdstuk

Nieuwsbericht exclusief voor geregistreerde gebruikers



Max Havelaar

Stichting Max Havelaar heeft met steun van het ministerie van Buitenlandse Zaken / Ontwikkelingssamenwerking met drie nieuwe koffieverpakkingen een nieuw marketingoffensief ingezet. Vanaf nu is een groot gedeelte van de koffieverpakkingen te herkennen aan het nieuwe Max Havelaar Keurmerk rechtsboven in de hoek en aan de naam Max Havelaar die prominent het bovenste gedeelte van de verpakking siert. Uit consumentenonderzoek blijkt namelijk dat veel Nederlanders wel Max Havelaar kennen en ook sympathiek en belangrijk vinden. Maar als grootste obstakel voor het kopen wordt vaak genoemd dat men de koffie niet kan vinden of dat de producten er niet aantrekkelijk genoeg uitzien.

(Bron: biofood online, 26 mei 2003)

Nl - Biologische varkenshouders boeken betere resultaten

De financiële resultaten van biologische varkenshouders zijn in 2002 verbeterd ten opzichte van 2001. Het saldo per gemiddeld aanwezige zeug steeg van € 644 in 2001 naar € 938 in 2002. Bij de biologische vleesvarkens steeg het saldo van € 103 naar € 120 per gemiddeld aanwezig vleesvarken. De betere financiële resultaten zijn met name een gevolg van de verhoogde technische resultaten. Dat bleek uit een presentatie van Jos Kampshof van DLV Adviesgroep in Ughelen voor biologische varkenshouders.

Het aantal afgeleverde biggen per zeug per jaar lag in 2002 op 18,9. In 2001 was dat nog 18,0. De uitval tussen werpen en spenen daalde van 21,2 procent in 2001 tot 19,2 procent in 2002. De uitval na het spenen kwam in 2002 uit op 3,3 procent, terwijl dat in 2001 nog 4,9 procent was. Het verschil in uitval tussen de bedrijven was groot, aldus Kampshof.

In 2002 is de vruchtbaarheid van zeugen verbeterd. Het aantal verliesdagen daalde van 55,2 tot 34,7 dagen per afgevoerde zeug. Het percentage herinseminaties liep terug van 19 procent in 2001 naar 13 procent vorig jaar.

Bij de vleesvarkens daalden de technische resultaten. De groei per dag was in 2001 nog 769 gram en kwam in 2002 uit op 723 gram. Er vond een stijging plaats van de voerkosten van 92 naar 96 cent per kilo groei. Het geslacht gewicht steeg van 90,1 kilo tot 91,7 kilo. Dat komt volgens Kampshof doordat de varkens soms wat langer op het bedrijf moesten blijven in verband met de vaak wat moeizamere afzet.

(Bron: Agrarisch Dagblad, 31 mei 2003, knipsel uit: [AgriHolland](#))

Nl – Diana Saaman verdient de kost met vijftig varkens

WEHL - Varkenshouders hebben het zwaar. Diana Saaman (37), varkenshoudster in Wehl, is echter optimistisch. Zij kan een behoorlijk inkomen uit haar biologisch bedrijf halen. En dat met 'slechts' vijftig varkens. Wie het bedrijf van Diana Saaman aan de Ringweg in Wehl bezoekt staat versteld van de geringe omvang. In twee kleine stallen huizen in totaal zo'n vijftig varkens.

De veestapel bestaat uit enkele zeugen, een beer en de rest zijn opgroeiende dieren. Een stuk grond rond de stallen is omheind, zodat de dieren in en uit kunnen lopen. De meeste varkens zitten onder de modder.
"Dat hoort ook zo. Ik heb de natuurlijke leefomstandigheden van varkens bestudeerd en ik denk



dat deze manier van huisvesting het beste past bij hun natuurlijk gedrag. Varkens willen in een sociaal verband leven en een moeder wil een band met haar kinderen hebben. Ik heb mijn bedrijf ingericht voor het welzijn van de dieren. Boeren die zich met de intensieve veehouderij bezighouden, maken het dier daarentegen ondergeschikt aan de bedrijfsvoering", legt ze uit. Diana Saaman vindt dat haar veehouderij een volwaardig bedrijf is. "Het toont misschien wat armoedigjes met die modder, maar ik kan hier echt een goede boterham mee verdienen", zegt ze met overtuiging.

De sleutel tot haar succes is dat ze alles zelf doet. Ze fokt de dieren, brengt ze groot en als de slager zijn werk heeft gedaan, verkoopt ze zelf het vlees. "Op die manier kan ik nog goed aan een varken verdienen. En ik vraag prijzen die vergelijkbaar zijn met die van de gewone slager. Andere varkensboeren laten zich de hele winst afpakken. En nu het slecht gaat kruipen ze in een slachtofferrol", zegt de Wehlse varkenshoudster.

Diana Saaman startte haar veehouderij twee jaar geleden. Als kind was ze ooit op bezoek bij een boer die een intensieve veehouderij had. Diana schrok zich wild bij het zien van de leefomstandigheden.

Ze werd prompt vegetariër en beloofde zich in te zetten voor het welzijn van varkens. "Die belofte ben ik nagekomen. Ik heb er een hekel aan om te demonstreren met spandoeken. Ik zet woorden liever om in daden. Met mijn bedrijf wil ik ook laten zien dat het anders kan." Inmiddels is ze geen vegetariër meer maar haar ideaal van een diervriendelijke varkenshouderij heeft ze nooit losgelaten. Een deel van de week werkt ze als journaliste, het andere deel is ze voor haar varkensbedrijf in touw. Omdat ze bijna alles zelf doet slokt het bedrijf haar behoorlijk op.

De Wehlse is bovendien een actie gestart om haar vee ingeënt te krijgen tegen ziekten. Ze wil die strijd aanbinden samen met hobbyboeren.

"Als er een besmettelijke ziekte uitbreekt moeten duizenden dieren worden afgemaakt om verdere besmetting te voorkomen. Maar neem nou de varkenspest. Dat is eigenlijk een onschuldig griepje. Daar kan tegen gevaccineerd worden, maar dat mag niet omdat dan de export in gevaar komt. Ik wil mijn varkens echter helemaal niet exporteren", stelt ze. Saaman heeft de Stichting Frank en Frij opgericht om te strijden voor de belangen van het varken. Ze wil gedaan krijgen dat haar varkens wel ingeënt mogen worden. De stichting moet er ook voor zorgen dat burgers meer in contact komen met varkens.

Om de betrokkenheid aan te wakkeren gaat ze roze aandelen van €50 uitgeven. Wie daarmee donateur van de stichting wordt, kan de ontwikkelingen bij de stichting op de voet volgen. Bovendien kan de donateur het hele jaar door terecht op het bedrijf.

Belangstellenden kunnen er ook vandaag terecht van 10 tot 17 uur. Diana Saaman geeft tekst en uitleg. De landelijke Stichting Wakker Dier is present om de Wehlse varkenshoudster een oorkonde uit te reiken voor haar inzet. Vooral haar werk voor diervriendelijke leefomstandigheden wordt geprezen.

Door THEO AMENT

(Bron: De Gelderlander, 31 mei 2003)

Nl - Encebe ontwikkelt biologische vleeswaren

Vleeswarenfabrikant Encebe is bezig met de ontwikkeling van een nieuwe lijn biologische vleeswaren. De vleeswaren zullen onder private label en voorverpakt in een Nederlandse supermarktketen, mogelijk Laurus, op de markt gebracht worden.

Doordat het gebruik van nitriet voorlopig is toegestaan is het voor de vleesindustrie makkelijk geworden om biologische vleeswaren te produceren. Wel moet Encebe aan kunnen tonen dat het binnen drie jaar overschakelt op nitriet-vrij.

Encebe heeft voor een vijftal luxere producten gekozen omdat het prijsverschil met de reguliere



vleeswaren niet teveel mag oplopen. Het gaat om Ardenner boterhamworst, beenham, Coburgerham, palingworst en een spekproduct.

Binnenkort moet de receptuur door Skal gecertificeerd worden. Door het vlees voorverpakt aan te bieden voorkomt Encebe dat het slicen en verpakken in de winkel ook Skal-gecertificeerd moet worden.

(Bron: MeatBusiness, 30 juni 2003, knipsel uit: [AgriHolland](#))

Nl - Biologisch besmet met biotech? Niemand aansprakelijk!

De biologische land- en tuinbouw ziet met angst en vrees de komst van een commerciële teelt van genetisch gemodificeerde organismen (ggo's) tegemoet. Wanneer hun biologische producten met ggo's besmet raken kunnen zij niemand aansprakelijk stellen voor de schade.

De Europese Commissie heeft onlangs bepaald dat producten die meer dan 0,9% ggo's bevatten geëtiketteerd moeten worden. Dat betekent dat deze producten niet meer als biologisch afgezet mogen worden. Intussen gaan er zelfs stemmen op om de grens nog verder te verlagen naar 0,5%.

Ook wanneer controle-instanties in een biologisch veld ggo's aantoonbaar mogen de producten niet meer als biologisch afgezet worden maar moeten zij het gangbare afzetcircuit in. Het omzetverlies is voor risico van de biologische boer. Er is niets of niemand die hij aansprakelijk kan stellen.

Ook het ministerie van VROM niet. Dat geeft alleen vergunningen voor veldproeven met ggo's af als er geen onaanvaardbare risico's optreden voor mens en milieu. De rechter heeft onlangs nog bepaald dat economische schade hier niet onder valt.

Platform Biologica pleit nu voor wettelijke afstandseisen gekoppeld aan een aansprakelijkheidsregeling. In Denemarken is een wetsvoorstel in behandeling dat de aansprakelijkheid bij de teler legt die de ggo's wenst toe te passen. Biologica vindt dat de patenthouder of de overheid aansprakelijk zouden moeten worden voor schade door besmetting.

(Bron: Boerderij, 3 juni 2003, knipsel uit: [AgriHolland](#))

Nl - Samenwerking Taskforce Biologische Landbouw en Biom

De Task Force Marktonwikkeling Biologische Landbouw wil nauwer samen gaan werken met telers van het project Biologische Innovatie en Omschakeling (Biom). Doel is om gezamenlijk afspraken met supermarkten te kunnen maken over de afname van biologische producten.

Veel supermarkten staan huiverig tegenover het afnemen van biologische producten omdat zij denken dat de kleinschaligheid van de Nederlandse biologische sector levering van voldoende producten in de weg staat.

Door samen te werken en het aanbod te bundelen kan aan de wens van de supermarkten tegemoet gekomen worden. In het Biom-project, dat loopt tot 2005, zijn zo'n 40 biologische telers verzameld. Het project is gericht op het versterken van de biologische bedrijfsvoering.



De Task Force Markontwikkeling Biologische Landbouw heeft inmiddels met supermarktketen Laurus een afspraak gemaakt over de levering van zeven verschillende groenten, waaronder rode en witte kool en knolselderij. Levering zal waarschijnlijk door Biom-boeren geschieden.

(Bron: Agrarisch Dagblad, 30 mei 2003, knipsel uit: [AgriHolland](#))

Nl - Samenwerking biologische landbouw

Vorig jaar is het project 'Visies op biologische landbouw: een systeembenadering' toegekend. In dit project wordt binnen Wageningen UR nauw samengewerkt. Door de betrokkenheid van alle kennisinstellingen wordt een multidisciplinaire expertisegroep opgebouwd op het gebied van biologische landbouw. In de eerste fase van het project is een kerngroep tot stand gekomen, die gemeenschappelijk beelden heeft van de biologische landbouw. In tweedaagse workshops zijn onderdelen uitgewerkt en aan externe referenten ter beoordeling voorgelegd. De samenwerking wordt als zeer positief ervaren omdat er veel enthousiasme en betrokkenheid is. Naast dit organisatiedoel kent het project nog twee andere doelen, inhoudelijk en maatschappelijk/organisatorisch. Het inhoudelijk doel van het project is het integreren van kennis van deelaspecten tot kennis van het totale systeem. Binnen Wageningen UR is veel kennis aanwezig van deelaspecten. Vernieuwend in het project is dat die beschikbare kennis wordt geïntegreerd in een volledig systeem. Onderlinge interacties tussen die diverse deelaspecten kunnen daardoor ook worden geanalyseerd. Het totaalsysteem bestaat uit ketens van consument tot uitgangsmateriaal en van alle agrarische producten. Het inzicht in het systeem willen we zoveel als mogelijk en nodig kwantitatief onderbouwen vanuit een aantal beelden. De beelden worden getoetst op hun bijdrage aan duurzaamheid. De resultaten van dit inhoudelijk doel worden in een aantal wetenschappelijke artikelen vastgelegd. Het maatschappelijk doel is: Wageningen UR in een maatschappelijk debat over biologische landbouw. Met de resultaten van de systeemanalyse wordt ook voeding gegeven aan de research-agenda en de (on)mogelijkheden van marktwensen. Dit vindt onder andere plaats op basis van een stakeholdersdialoog en is gepland in het najaar van 2003. Daarbij worden de eerste resultaten besproken met belanghebbenden uit het bedrijfsleven, de overheid, de kennisinstellingen en non-governmentale organisaties (ngo's of belangorganisaties). Meer informatie bij de LEI-onderzoekers ir. Marieke Meeusen-Van Onna (tel.: 070-3358340; marieke.meeusen@wur.nl) of ir. Jo Wijnands (tel.: 070-335254/0317-484735; e-mail: jo.wijnands@wur.nl).

(Bron, Nieuwsgrazer, 23 mei 2003)

Zwitserland - Biologische voeding beïnvloedt moedermelk

Titel Biologische Ernährung beeinflusst Muttermilch positiv!

Artikel Eine neue Untersuchung an zwei Geburtskliniken in der Schweiz zeigt, dass Wöchnerinnen, die sich vorwiegend biologisch ernähren (mehr als 50% der eingenommenen Kalorien), einen deutlich höheren Gehalt an den wertvollen ungesättigten Fettsäuren in ihrer Muttermilch aufweisen als andere.

ÖkoLand: Herr Dr. Rist, wie sind Sie zu dem Entschluss gekommen, diese wissenschaftliche Arbeit durchzuführen?

Rist: In den letzten Jahrzehnten konnten wissenschaftliche Kollegen feststellen, dass biologische Lebensmittel umweltschonender und effizienter als konventionelle angebaut werden und vor allem auch eine höhere Qualität vorweisen. Weniger gesichertes Wissen gibt es dagegen über



den Einfluss der verschiedenen Verarbeitungsschritte von Bioprodukten und kaum untersucht sind die gesundheitlichen Folgen einer biologischen Ernährungsweise für die Konsumenten. Daher setzten wir uns das Ziel, den Einfluss von Bioprodukten auf die Muttermilch von Wöchnerinnen zu untersuchen. In der Tierwelt gab es bereits Erkenntnisse; z.B. ist bekannt, dass mehrfach ungesättigte Fettsäuren in Milch von Kühen aus ökologischer Landbauweise mit artgerechter Haltung und Fütterung in deutlich höheren Mengen vorkommen (Jahreis et al. 1997).

ÖkoLand: Wie führten Sie letztendlich die Studie durch?

Rist: Es galt zu prüfen, ob der qualitative Mehrwert biologischer Lebensmittel auch in der Muttermilch von sich vorwiegend biologisch ernährenden Wöchnerinnen gefunden werden kann. Von den zahlreichen Inhaltsstoffen der Muttermilch wurden solche zur Beurteilung der Muttermilchqualität einbezogen, die präventiven Charakter haben (u.a. mehrfach ungesättigte Fettsäuren = CLA zur Prävention von, verschiedenen Krebsarten, von der Arteriosklerose, Diabetes und anderem) und für das Wachstum des Kindes (Lactoferrin, Eisen, Kalzium, Vitamin K) wichtig sind.

ÖkoLand: Hört sich sehr plausibel und unproblematisch an. War es das dann auch?

Rist: Studien mit Menschen sind immer aufwändig und sensibel zu behandeln. Zuerst wurde anhand des Geburtenjournals, in der Zeit von Januar bis Mai 2000 am Universitätsspital Zürich und am Paracelsus-Spital in Richterswil, Wöchnerinnen nach klar definierten Einschlusskriterien rekrutiert. Mit einem computergestützten Ernährungsinterview (Erhardt und Bosch) wurden die Ernährungsgewohnheiten der Wöchnerinnen erhoben. Die Wöchnerinnen wurden befragt, welche Nahrungsmittel sie im vergangenen Jahr (inkl. Klinikaufenthalt nach der Entbindung), wie häufig pro Woche und in welchen Mengen konsumiert haben und welche dieser Produkte aus biologischem Anbau stammten. Das Computerprogramm errechnete daraus die durchschnittlich pro Tag verzehrte Menge der einzelnen Nahrungsmittel. Aus dieser Tagesdurchschnittsmenge konnte mit demselben Programm der prozentuale Anteil biologischer Produkte bezüglich Energiewert ermittelt werden. Im Weiteren konnte aus diesem Ernährungsinterview erfasst werden, wie viel Fleisch und Milchprodukte die Wöchnerinnen im Durchschnitt zu sich nahmen. Aus den konsumierten Nahrungsmitteln wurde zudem der tägliche Eisen- und Kalziumkonsum berechnet. Die Fettsäuren, das Eisen und Kalzium wurden an der Eidgenössischen Forschungsanstalt für Milchwirtschaft (FAM) in Bern-Liebelfeld analysiert.

Die standardisierte Probennahme und die anschließende Weiterverarbeitung ist sehr aufwändig, erfordert viel Know-How und auch Fingerspitzengefühl im Umgang mit den Wöchnerinnen, für die andere Fragestellungen natürlich wichtiger sind.

ÖkoLand: Können Sie Ihre Ergebnisse für unsere Leser kurz beschreiben?

Rist: Keine Unterschiede konnten im Gehalt an Eisen, Calcium, Lactoferrin und Vitamin K gefunden werden, jedoch wesentliche bei dem Gehalt an mehrfach ungesättigten Fettsäuren. Da weder ein Zusammenhang zwischen der Menge der aufgenommenen Milch und Milchprodukte, noch der Menge des gegessenen Fleisches mit dem Gehalt an CLA und Omega-3-Fettsäuren gefunden wurde, ist es wahrscheinlich, dass die Unterschiede auf die unterschiedliche Qualität der aufgenommenen Lebensmittel zurückzuführen sind. Dies wird bestärkt durch die Tatsache, dass die Unterschiede sowohl nach 4 als auch nach 40 Tagen nach der Geburt auftraten, obwohl die beiden Gruppen sehr klein waren. Zu erwähnen ist zudem, dass die Spalkkost seit der Geburt bis 4 Tage post partum bei den Müttern vom Paracelsus-Spital Richterswil ausschliesslich biologische Produkte beinhaltete (inkl. Milch und Milchprodukte; die Menupläne im Spital sehen zu mind. 85% biologische Produkte mit Fisch bzw. Fleisch an nur einem einzigen Tag / Woche vor).

Diese Studie lässt vermuten, dass der qualitative Vorteil biologisch erzeugter Lebensmittel sich auch in der Muttermilch bemerkbar macht. Der höhere Gehalt an mehrfach ungesättigten Fettsäuren kann v.a. für frühgeborene Säuglinge zur gesunden Entwicklung notwendig sein. In weiteren Untersuchungen soll zudem die gesundheitliche Relevanz dieser Ergebnisse auf den Verlauf der Schwangerschaft, die Geburt und Kleinkindentwicklung untersucht werden.

Fazit: Die Einschätzung vieler Konsumentinnen und Konsumenten, dass biologische Lebensmittel nicht nur ökologischer und sozialverträglicher produziert werden, sondern auch



einen gesundheitlichen Vorteil bringen, scheint nicht unberechtigt.

ÖkoLand: Herr Dr. Rist, ich darf Ihnen zu dieser Forschungsstudie gratulieren und möchte mich bei Ihnen und Ihrem Team bedanken, dass Sie die Biobewegung mit Ihren Arbeiten wissenschaftlich unterstützen. Ich danke Ihnen für das Gespräch.

Kontakt:

Dr. L.. Rist, Paracelsus-Spital Richterswil,

Bergstr. 16, 8808 Richterswil

(lukas.rist@paracelsus-spital.ch)

PD Dr. U. von Mandach, Universitätsspital Zürich,

Dept. für Frauenheilkunde,

Klinik für Geburtshilfe,

Frauenklinikstr. 10, 8091 Zürich

AutorQuelle Reinhard Bräuer

[retour zurück zur Übersicht](#)

(Bron: Ökoland, 18 april 2003)

Colofon

De Biotheek Netknipsels worden uitgegeven door Bioforum Vlaanderen in het kader van het Biotheekproject. De Biotheek is hét informatie- en documentatiecentrum voor de biologische landbouw en voeding, te bereiken via www.biotheek.be of 078/151 152.

Deze knipselkrant verschijnt wekelijks met actuele informatie over de nationale en internationale biosector. De berichten worden zonder tekstwijziging (hooguit ingekort) geknipt en geplakt, met vermelding van hun bron. Samenstelling: Koen Huybreghts, Dirk Verdickt en Erik Krosenbrink.

Abonnementenadministratie: Dirk Verdickt. Momenteel wordt de knipselkrant verzonden naar ruim 800 relaties voornamelijk binnen de sector en de overheid.

Aan- of afmelden kan via de website: surf naar www.bioforum.be en klik op 'Nieuwsbrief' in de horizontale menubalk. Oude nummers kunnen steeds opgevraagd worden bij biotheek@bioforum.be