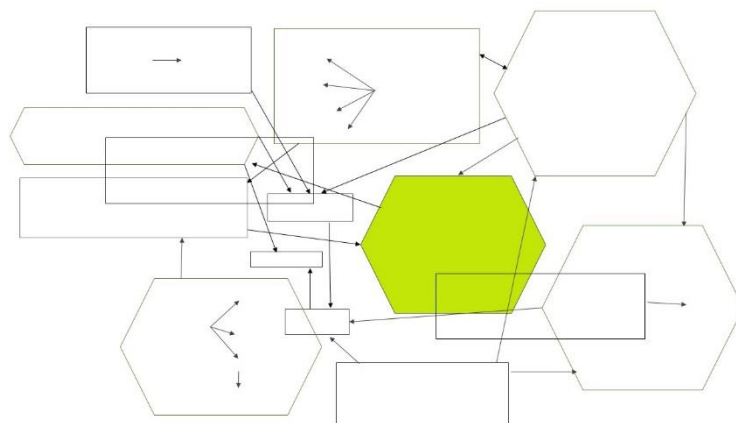


BIO IN BEELD

Succesfactoren voor een geslaagde bedrijfsvoering



ADLO-project (november 2012-oktober 2015)

Eindbrochure/BIO IN BEELD/ april 2016



Vlaanderen
is landbouw & visserij



INHOUD

VOORWOORD1

AANPAK.....2

GROENTEN-AKKERBOUW3

 Teeltplanning-teeltkeuze-teeltrotatie5

 Arbeid9

 Afzet14

VLEESVEEHOUDERIJ18

 Grond, arbeid en kapitaal23

 Afzet28

 Samenwerking.....30

PLUIMVEEHOUDERIJ-LEGKIPPENHOUDERIJ31

 Sluiten van kringlopen: lokaal, regionaal, globaal39

 Groei van de Vlaamse productie.....42

 Toekomst van de sector.....45

BESLUIT48

COLOFON.....49



VOORWOORD

In de biologische sector in Vlaanderen zijn geen twee landbouwbedrijven gelijk. Of bio al dan niet werkt voor een bedrijf, en welke factoren maken dat het werkt, is daarom niet louter cijfermatig te vatten. Het is zelfs moeilijk onder woorden te brengen welke factoren bepalend zijn voor het al dan niet slagen van een biobedrijf. Een goede bodemvruchtbaarheid, een geslaagde onkruidbestrijding of gezonde dieren zijn een evidentie, maar eigenlijke succesfactoren zitten dieper. Biologische landbouw vraagt om een globale en geïntegreerde aanpak van vele verschillende domeinen. Er bestaat alsnog geen simpele checklist die je vertelt hoe je tot een geslaagde biologische bedrijfsvoering komt. Elk bedrijf heeft zijn eigenheid, elke landbouwer heeft zijn capaciteiten en voorkeuren. Toch is een grondig inzicht in hoe de verschillende factoren op zo'n bedrijf op elkaar inwerken, elkaar versterken of elkaar tegenwerken een noodzaak om de juiste keuzes te kunnen maken en om het bedrijf verder te ontwikkelen.

Aan de basis van deze inzichten ligt vaak een flinke dosis (jarenlange) ervaring en intuïtie. Deze kennis zit dus bij zij die er dagdagelijks inzitten. En laat dat nu net de biologische landbouwers zelf zijn!

Vanuit deze idee werd het project 'Bio in beeld' opgestart. Welke factoren zijn bepalend voor het welslagen, waar moet je als bedrijfsleider allemaal rekening mee houden? Deze brochure reikt geen concrete checklist aan maar geeft inzicht in het biologisch landbouwsysteem bekeken vanuit het perspectief van bioboeren en hun omkadering. De vele citaten die in de brochure aan bod komen, getuigen van persoonlijke ervaringen. We hopen dat deze getuigenissen ervaren en minder ervaren biologische telers inspireren in hun verdere bedrijfsontwikkeling en nieuwe biologische telers wapenen in hun omschakeling.

De brochure wordt onderverdeeld in drie grote delen die overeenstemmen met 3 sectoren: groenten-akkerbouw, vleesveehouderij en pluimveehouderij.

Het driejarig onderzoeksproject (2013-2015) met als titel: 'Bio in beeld: ontwikkelen van kengetallen via systeemgericht onderzoek en participatief traject' kreeg financiële steun vanuit de Vlaamse Overheid (ADLO). Het betreft een samenwerking tussen Inagro, Wim Govaerts en Co, ILVO, Proefbedrijf Pluimveehouderij en Bioforum als organisator van de biobedrijfsnetwerken. Toch zou deze brochure er niet liggen zonder de bereidwillige medewerking van de vele biologische landbouwers, die we daarom in het bijzonder willen bedanken. Deze brochure is er voor hen maar ook door hen!

Veel leesplezier!

AANPAK

De methodiek is gebaseerd op een systeemgerichte, transdisciplinaire aanpak.

‘Systeemgerichte aanpak’ verwijst naar de factoren die landbouwers en experts als noodzakelijk achten voor een geslaagde bedrijfsvoering en naar hoe deze factoren op elkaar inwerken rekening houdend met de bedrijfs-, persoons- en omgevingsgebonden specificiteit.

‘Transdisciplinaire aanpak’ verwijst naar het integreren van inzichten van zowel experts als van landbouwers. Waar landbouwers vooral gebruik maken van ervaringskennis die voornamelijk praktijk- en bedrijfsgericht is, baseren experts zich vaker op inzichten die van toepassing zijn voor een ganse sector die opereert binnen een specifieke socio-economische context.

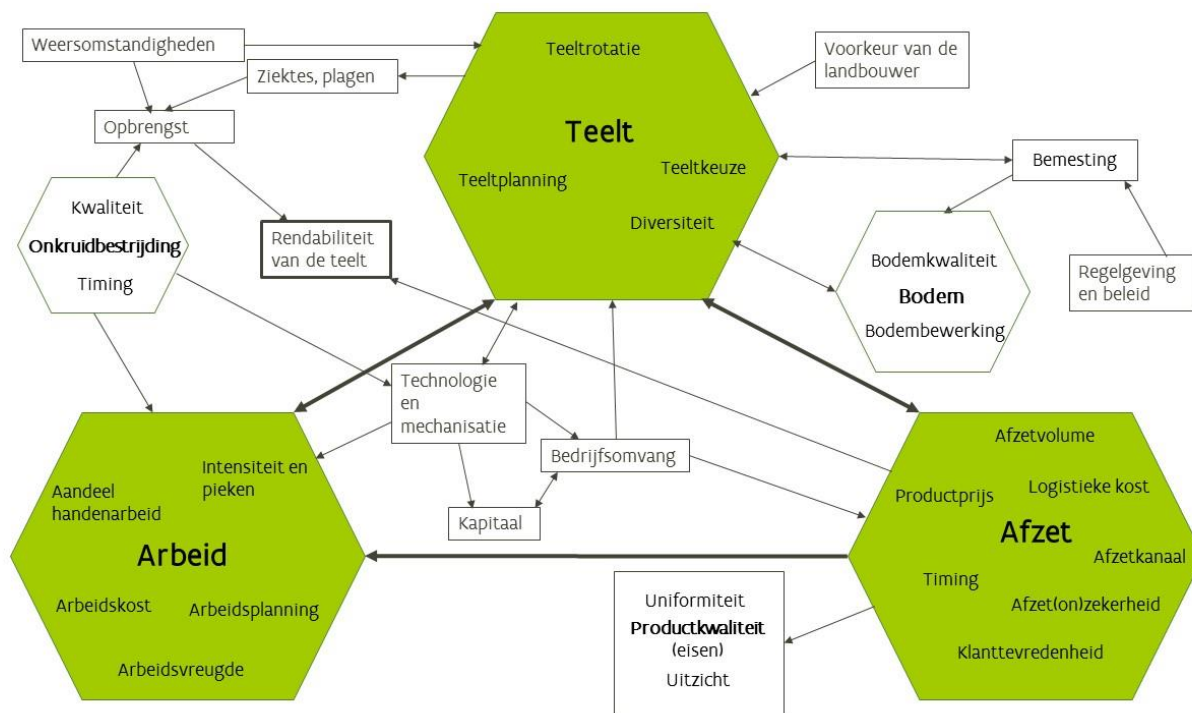
Voor drie verschillende sectoren werden interviews afgenomen bij landbouwers en experts, namelijk de combinatie groenten-akkerbouw, de biologische vleesvee- en legkippenhouderij. De geïnterviewden werden gevraagd naar die factoren die bepalend zijn voor een geslaagde biologische bedrijfsvoering. Er werd ook gepolst naar wat precies de beslissingen rond die factoren stuurt en welke impact die keuzes teweegbrengen op andere factoren binnen de bedrijfsvoering.

Voor elke sector worden deze sleutelementen en de onderlinge interacties visueel weergegeven als schema's bestaande uit kadertjes met tekst (succesfactoren) verbonden door pijlen (interacties). Om het enigszins overzichtelijk te houden worden enkel de meest vernoemde relaties en factoren weergegeven. In de bijhorende tekst wordt meer duiding gegeven. De citaten willen de specificiteit van de context waarbinnen bedrijven moeten werken verder benadrukken.



1 GROENTEN-AKKERBOUW

Ondanks de grote diversiteit tussen bedrijven, steunt de zoektocht naar een evenwichtige bedrijfsvoering doorgaans op een goede organisatie en afstemming van arbeid, afzet en teeltkeuze. Deze drie factoren staan vaak centraal bij het nemen van beslissingen. Ze zijn ook onlosmakelijk met elkaar verbonden. De manier waarop echter invulling gegeven wordt aan deze 3 factoren is echter sterk bedrijfs-, persoons- en omgevingsgebonden¹.



¹ In deze sector werden 11 landbouwers en 10 experts (adviseurs, onderzoekers) geïnterviewd.

Teeltplanning-teeltkeuze-teeltrotatie

Op zoek naar teelten die de boer goed kan telen, geen overmatige werkdruk geven en toch voor voldoende inkomsten kunnen blijven zorgen: een spanningsveld voor zowel kleine als grote bedrijven.

Telen voor de markt...

In eerste instantie wil een boer teelten zetten die goed in de markt liggen en **rendabel** zijn. De afzet bepaalt sterk de teeltkeuze. Naargelang de afgesloten contracten of naargelang de vraag van de markt/klant worden teelten wel of niet opgenomen in het teeltplan of wordt meer of minder van een specifieke teelt ingezaaid of geplant. Daarnaast wordt met de oogst ook op een periode in het jaar gemikt waarop een hogere prijs of grotere marktvraag verwacht wordt. Bedrijven met verkoop in de korte keten kiezen vaak voor een grote diversiteit aan teelten. Toch is die diversiteit niet oneindig. Meer teelten betekent vaak meer **werk**.

...met aandacht voor werkplanning...

Een goede **teeltplanning** is daarom onontbeerlijk en geeft inzicht in arbeidspieken die je als landbouwer kan verwachten gedurende het komende seizoen. Een te complex teeltplan dat niet afgestemd kan worden op de beschikbare arbeid op het bedrijf, verplicht landbouwers soms op zoek te gaan naar die teelten of naar dat aantal teelten dat binnen zijn/haar mogelijkheden ligt of naar een aangepaste bedrijfsorganisatie. Bedrijven die zich op de lange keten richten, neigen eerder naar de afbouw van **teeltdiversiteit onder druk van afzetmarkt of een te hoge arbeidslast**. Hoe minder teelten, hoe optimaler arbeid en bedrijf kan georganiseerd worden waardoor in principe een beter rendement mogelijk is. Toch is specialisatie en het inperken van de teeltdiversiteit op het individuele bedrijf niet onbeperkt mogelijk en moeten teelten ook op elkaar afgestemd worden.

“De teelt van rabarber en daikon is een stuk rendabeler. Voor rabarber staan de planten er voor 10 jaar, dan zijn productiekosten quasi nihil. Wat natuurlijk niet zo is met andere teelten, waar het zaaigoed net wel heel duur is.”

“Ik richt mij voor prei op de donkerste maanden van het jaar. Omdat er dan traditioneel minder prei op de markt is, heb je een betere prijs.”

“Ik heb veel geëxperimenteerd met verschillende soorten. Rode kool, spruiten, andere koolgewassen,... Door vast te stellen dat de teelten die ik nu heb goed lukken en naar arbeidsorganisatie haalbaar zijn ben ik daar gewoonweg bij gebleven. Als iets succesvol is blijf je daar meestal bij. Het is een stuk ‘trial and error’.”

“Ik denk dat een goede start begint met een goede planning. Bij het begin van het jaar moet je toch ongeveer weten waar je op het einde van het jaar wilt uitkomen zodat je niet het hele jaar achter de zaken aanloopt.”

“De organisatie was er voor die twee teelten. Alles was hier aanwezig. Economisch gezien zijn ze ook niet oninteressant. Het is een mooie arbeidsspreiding. Bloemkool in de zomer, prei in de winter. Je hebt een inkomen in de winter. Je kan het zo regelen dat het elkaar opvolgt. Op die schaal hebben we er ook meer dan ons werk mee.”

Wat optimaal is voor de markt en voor de arbeidsdruk, is vaak nadelig voor een gezonde teeltrotatie. Er moet dus een compromis gezocht worden tussen het telen van voldoende grote volumes en een gezonde teeltrotatie op het bedrijf.

... maar ook aandacht voor bodem en vruchtwisseling is een noodzaak

Bij het opstellen van de teeltplanning wordt ook altijd de **vruchtafwisseling** mee in rekening gebracht. Een gezonde en ruime teeltrotatie wordt, naast een goede keuze van rassen, als essentieel beschouwd bij het voorkomen van ziektes en plagen. Bij het uitzetten van de teeltrotatie is het van belang om rekening te houden met de structuur van de percelen en het type van bodems op het bedrijf. Hoewel de bioboeren zicht hebben op wat een goede teeltrotatie inhoudt, zijn er vaak een aantal knelpunten die een optimale teeltrotatie op het bedrijf kunnen belemmeren. Zowel landbouwers als experts wijzen bijvoorbeeld op het belang van tussenteelten en groenbemesters voor een gezonde teeltrotatie. Toch is dat makkelijker gezegd dan gedaan. Deze teelten zijn minder rendabel en worden daarom soms achterwege gelaten. Ook kan het te laat zijn om na de oogst van de laatste teelt nog een groenbemester in te zaaien. Een ander nadeel is dat een bodem bedekt met groenbemester iets trager opdroogt in het voorjaar, waardoor hij later bewerkbaar is. Verder is het moeilijk om op een waterverzadigd perceel in de winter om prei te telen.

In de praktijk zien we dat specialisatie ook mogelijk wordt door het aangaan van samenwerkingsverbanden, meestal in de vorm van teeltrotaties over de bedrijven heen waardoor een ruimere teeltrotatie mogelijk wordt op de betrokken bedrijven.



KVL/CREATIVE NATURE – LUC PAUWELS

“Vroeger ging ik niet te veel zetten, maar nu zet ik toch liever nog een teelt meer.

Vruchtafwisseling is toch wel belangrijk. Daar moet je toch mee bezig zijn. Kijk mijn prei is nu vier jaar bio. Ik heb nog niet echt problemen met ziekten. Als je 1 op 5 of 1 op 6 kunt gaan, dat is wel heel goed.”

“Wat in mijn bedrijfsvoering zeer bepalend is voor het opzetten van de teeltplanning en teeltkeuze is het gebrek aan water. Ik moet teelten hebben die zelf hun water gaan zoeken. Daarom is het voor mij ook zeer belangrijk dat die grasklaver erin blijft. En ook die compost. Dat zijn twee dingen die de structuur verbeteren. Dat verbetert de waterbergende capaciteit van de bodem.”

“Als je 5000 bloemkolen moet planten is dat in mijn ogen 5 minuten langer werk dan 3000 bloemkolen planten. Je steekt meer werk in het voorbereiden van de machine dan in het planten zelf.”



FRANK TOUSSAINT - AKELEI

KVL/CREATIVE NATURE - LOCHTING



Arbeid

Landbouwers zijn vaak op zoek naar manieren om de werkdruk te verminderen. Wat doe ik zelf, wat besteed ik uit, of ga ik beter investeren in nieuwe machines?

Een biologische bedrijfsvoering staat erom gekend **arbeidsintensief** te zijn. De **onkruidbestrijding** zonder gebruik van herbiciden vraagt extra werk (ook een aandeel handenarbeid). Ook een **brede vruchtwisseling en dus meer teelten** betekent meer werk, en er gaat veel tijd en inspanning naar **marketing, verkoop en transport**.

Ondanks een goede arbeidsplanning is flexibiliteit noodzakelijk.

Samen met de teeltplanning wordt vaak, al dan niet expliciet, een arbeidsplanning opgemaakt. De **arbeidsplanning** laat toe een inschatting te maken wanneer wat moet gebeuren op het bedrijf. **Arbeidspieken** komen op die manier in beeld en er kan gedacht worden over het inschakelen van extra arbeidskrachten op onvermijdelijk drukke tijdstippen in het jaar. Soms komen veel verschillende werkzaamheden samen. Als het planten, wieden of oogsten niet op het gepaste moment gebeuren, leidt dit inherent tot verlies of extra werk door bijvoorbeeld (vb. meer onkruid). Dit moet je als boer goed in schatten. Onvoorspelbaarheid van de vraag of weersomstandigheden gooien de arbeidsplanning soms overhoop. Voor de lange keten gaat het om bestellingen die soms pas daags voordien binnenkomen. De boer ervaart dan een grote werkdruk en stress om zich alsnog aan de afspraak te houden. Hoe landbouwers hier invulling aan geven, is bedrijfs- en persoonsafhankelijk, en ervaring is hierin een belangrijke leerschool. Elke boer heeft bovendien een voorkeur voor bepaalde

“Tijdig het onkruid aanpakken is de boodschap om de nodige arbeidsinput zo laag mogelijk te houden en daarmee ook de arbeidsdruk niet te groot te laten worden. Er tijdig bij zijn kan door het veld, zo goed als mogelijk, ten allen tijde proper te houden, ook wanneer het niet in productie zit (vals zaaibed, snel inzaaien met groenbemester,...).”

“Op basis van de arbeidsplanning weet je niet of je nu vandaag dan wel morgen moet schoffelen. Dat kan je niet. Wij hebben de gewoonte om hier een weekplanning op te stellen, maar wij kunnen niet zeggen of wij vandaag, morgen of overmorgen moeten schoffelen.”

“Je moet kunnen inschatten wanneer er een arbeidspiek is. Je moet weten op wie je allemaal beroep kan doen. Vaak hangt dat af van het weer. Je moet back-ups hebben. Van dan moet ik planten en ik kan dat aan die of die persoon vragen. Of ik weet dat ik naar dat interimkantoor kan bellen.”

“Ik ben veel bezig met communicatie. Soms denken mensen dat ik alleen maar op het veld sta. Maar je zou eens moeten kijken hoeveel ik bezig ben op de computer. Dit jaar wil ik mijn inschrijvingen anders aanpakken. Ik laat ze via de website verlopen om tijd te winnen.”

werkzaamheden, en haalt zijn voldoening of arbeidsvreugde niet altijd uit dezelfde activiteiten. Het kunnen delen van verantwoordelijkheden, kan de arbeidsdruk verminderen.

Externe arbeid en loonwerk

Grotere bedrijven werken frequent met buitenlandse arbeiders die gedurende een langere periode aanwezig zijn op het bedrijf en zo flexibel ingezet kunnen worden. Eventueel wordt er ook geïnvesteerd in accommodatie voor deze arbeiders. Op kleine bedrijven zien we vaak losse medewerkers en stagairs. Toch is het niet altijd evident iemand te vinden die **gemotiveerd** is en **kennis heeft van zaken**. Bovendien kunnen niet alle taken door iedereen uitgevoerd worden.

Loonwerkers kunnen bepaalde werkzaamheden (vb. mest uitrijden, grond zaaiklaar maken,...) met hun grote machines vaak sneller, efficiënter en goedkoper gedaan krijgen dan wanneer we het als telers zelf proberen. Hierdoor koop je als teler tijd vrij om andere werkzaamheden te doen. Helaas beschikken loonwerkers niet altijd over de machines aangepast aan de biologische bedrijfsvoering of jouw specifieke teeltsysteem.

Mechanisatie

Andere landbouwers verkiezen om te investeren in **mechanisatie en nieuwe technologieën** om de arbeidsdruk en –kost beheersbaar te houden. Naast een **verbeterde arbeidsefficiëntie**, vermindert dit ook de afhankelijkheid van externe arbeidskrachten voor het uitvoeren van bepaalde activiteiten.

Optimaliseren van teelttechniek en bedrijfsorganisatie

Soms ligt een deel van de oplossing echter bij optimaliseren van een aantal teelttechnische en/of bedrijfsorganisatorische inzichten. Dat gaat van slimme teeltrotaties tot het gebruik van zoveel mogelijk gelijke plantafstanden zodat machines niet per teelt hoeven afgesteld te worden.

“Ik heb dankzij de GPS de mogelijkheid om alleen te werken, wat het toch wat gemakkelijker maakt. Nu spring ik om het even wanneer op mijn tractor en ik ben bezig.”

“Ik denk dat ze nog te weinig denken in termen van afschrijving en te veel in termen van wat kost mij die machine. Bijvoorbeeld, die machine kost mij 10.000 euro en dat geld heb ik vandaag niet liggen. Eigenlijk via afschrijven kost hij gedurende 10 jaar maar 1000 euro/jaar. De mensen betalen wel misschien 500 euro extra aan loonkosten. Het is moeilijk om dat correct in te schatten.”

“Als je ziet: dat is een teelt die mij ligt, de verkoop loopt vlot. Dan kun je daarop gaan mechaniseren.”

“Ik heb eens geprobeerd om een tijdje een markt te doen, maar dat had dan zo'n grote impact op mijn beschikbaarheid op het bedrijf. Ik zag dat niet zitten. Ik wilde eigenlijk groenten telen en geen groenten verkopen.”

“Eigenlijk moet je je bedrijf en je teeltsysteem voor een stuk organiseren in functie van de onkruidbestrijding. Niet iedereen doet dat even systematisch of kan dat even systematisch doen. Dat gaat verder dan mechanisatie. Dat gaat voor een stuk over teeltsysteem in de zin alles op dezelfde afstand planten of zoveel mogelijk. Of ik heb per rij afstand op mijn bedrijf een aparte schoffelmachine. Dat heeft eigenlijk niets te maken met de machine zelf maar met de manier waarop je je bedrijf organiseert.”

“Die brander laat ook toe om veel korter op de bal te spelen.”

“Vorig jaar hebben we ananaskers gedaan. Ik was daar niet zo content van omdat dat eigenlijk heel veel oogstwerk met zich meebrengt. Als je de kostprijs moet doorrekenen naar de klanten moet je 5 euro vragen voor een bakje terwijl je dat niet kan verkopen aan die prijs.”

“Regelmatig een wiedronde doen en kijken naar de onkruiden die de kop op beginnen steken. Dat duurt nooit meer dan een paar uur. Door dat regelmatig te doen zorg ik dat er telkens maar een klein volume arbeid is. Dat klein volume arbeid kan ik dan ook telkens de baas.”

KVL/CREATIVE NATURE – DE LOCHTING



Afzet

Een mooi product produceren betekent nog niet dat de landbouwer het verkocht krijgt aan een mooie prijs. De keuze van het afzetkanaal heeft een impact op afzetzekerheid, op de verkregen prijs en op de kwaliteitseisen. Een afzetkanaal wordt gekozen op basis van de ligging van het bedrijf, voorkeur van de landbouwer en de bedrijfsgrootte. De handel vraagt naar grote uniforme partijen, dus de boer stelt zich de vraag: “waar kan ik genoeg van telen zodat ik zeker ben van afzet, en zodat ik een belangrijke speler ben voor de markt?”. Bedrijven die voldoende grote volumes kunnen leveren, kiezen daarom vaak voor de lange keten, terwijl kleinere bedrijven eerder

“Mensen die aan de veiling leveren, moeten naar de veiling met dikwijls geen volume. Dat kost tijd, dat kost energie, dat kost ook geld. In bio zijn dikwijls de volumes die men verzet relatief klein.”

“Die contracten maken het gemakkelijker want je doet sneller een groter volume met minder papierwerk, en minder kilometers. Dat is voor mij het grote voordeel van contracten met de industrie. Die prijzen zijn wel altijd laag, maar als je dat vergelijkt met ook de vermindering van de uren werk, dan compenseert dat wel.”

“Het nadeel is dat je op bestelling moet leveren wat ze nodig hebben. Dan moet je veel flexibeler zijn in arbeid. Bestellingen komen ook pas later toe. Ze komen tegen de middag toe en tegen vijf uur moet het klaar zijn.”

“We moeten toch ergens dat middenveld, dat coöperatief gegeven versterken. Ofwel moeten we terug naar een sterke coöperatie tussen telers en het veilingswezen. Ofwel moeten we gaan evolueren naar een handelswezen daartussen. Dat zien we gebeuren in Nederland.”

“Nu hebben we een rechtstreeks verkoopsysteem. We maken een afspraak om van die week tot die week prei te leveren. Ze hebben niet graag dat afspraken niet nagekomen worden. Dat versta ik ook wel ergens. Het gaat om afspraken en bemiddeling tussen twee personen. Dat brengt wel tamelijk wat werkstress en moeilijke teeltplanning met zich mee.”

voor de korte keten kiezen. Toch zijn de volumes die afgezet worden vanuit de biologische landbouw nog beduidend lager dan de volumes uit de gangbare landbouw. Hierdoor zijn de logistieke kosten vaak hoog.

LANGE KETEN

Afzet aan de lange keten verloopt voor een deel via rechtstreekse afzet aan de **verwerkende industrie** (via contracten) of aan de **groothandel**. Het grootste deel van de afzet verloopt echter via coöperatieve afzetorganisaties, die het aanbod van de telers bundelen. Op die manier kunnen ze uniforme loten op constante wijze aanbieden aan hun klanten, voornamelijk groothandels en supermarkten. Bij de verkoop van biologische groenten wordt typisch via bemiddeling gewerkt, in tegenstelling tot de klassieke klokverkoop. Dat vereist goede afspraken op het gebied van productie- en verkoopplanning². Een nadeel van de verkoop via bemiddeling, in tegenstelling tot de verkoop via de klok, is dat de markt weinig transparant is. Over het algemeen ervaren landbouwers die leveren aan de lange keten de hoge productkwaliteitseisen soms als problematisch, zeker als kwaliteit vermarkt wordt aan de hand van **uiterlijke kenmerken en uniformiteit**. Anderzijds zijn die eisen veel minder streng in tijden van schaarste, dat maakt het afzetverhaal via de lange keten soms onzeker en weinig transparant. Hoge eisen maken het moeilijk de volledige oogst vermarkt te krijgen. Leveren aan de verwerkende industrie betekent lagere **productkwaliteitseisen**, maar ook een lagere prijs. De prijsvorming voor biologische groenten is over het algemeen relatief stabiel doorheen het jaar. Maar er zijn uitzonderingen, bijvoorbeeld als meerdere boeren te grote volumes oogsten op het zelfde moment. Dat kan in een kleine markt tot overaanbod leiden. Ondoordacht telen van bv. te grote partijen van één product kan de markt ontwrichten. Door te investeren in koelruimtes trachten sommige bedrijven iets meer controle te krijgen op de afzet. Een **goede infrastructuur** voor tijdelijke bewaring verzekert een optimale productkwaliteit en maakt de arbeidsorganisatie gemakkelijker.

De verkoop via bemiddeling die in bio courant is, geeft in vergelijking met klokverkoop meer prijszekerheid. Aan de andere kant is het bij directe verkoop moeilijker om het werk goed te organiseren. Als er bijvoorbeeld een bestelling binnenkomt, en het weer uitstekend is om op het land bezig te zijn, dan ben je toch soms verplicht om je product klaar te maken voor de verkoop.

² Verbeke P., 2015. Beknopt marktoverzicht voor biologische groenten en Vlaanderen en Europa.
http://www.bioforumvlaanderen.be/sites/default/files/2015Markstudie_Biogroenten.pdf

“Je moet ook erg openstaan naar u klanten toe. We geven af en toe een feestje. In het begin gaven we ieder jaar een opendeurdag: met een etentje, met een feestje. Dan benader je de economie vanuit een sociaal gegeven. Eigenlijk komt dat uit de antropologie. Dat is heel vruchtbaar.”

“Als starters zijn wij eerst op de markt gaan staan met groenten van andere telers. Op die manier hebben we eerst gewerkt aan het opbouwen van een klantenbestand vooraleer we met het eigenlijke telen gestart zijn.”

“Je kan een kapotte sla (bv door onweer) in het pakket steken, maar dat is gevaarlijk. Soms doen we dat wel als het nog goed te doen is. En zo iets melden we dan in onze nieuwsbrief: we geven ze mee want anders moeten we ze infrezen.”

“De diversiteit kan je als iets ingewikkelds zien met al die bedjes. Maar je kan het ook positief zien. Je hebt meer contact met u klanten. Je kan dan direct uitleggen als er iets fout loopt. Ze leven ook veel meer mee.”

KORTE KETEN

Kleinere bedrijven kiezen eerder voor de korte keten, via rechtstreekse verkoop, markten, of groentepakketten. In Vlaanderen bieden een 40-tal bedrijven biologische groenteabbonnementen aan³. De voorbije jaren maken CSA-pluktuinen ook sterke opgang. Bij verkoop via de korte keten valt de tussenhandel grotendeels weg, en zijn er betere financiële voorwaarden voor de teler. Een ander voordeel is dat ook de buitenmaten via dit kanaal kunnen worden afgezet. Bij afzet via de korte keten hangt afzetzekerheid sterk af van de investering in communicatie en promotie over het aanbod. Hier speelt diversiteit in het aanbod ook een prominente rol. In de korte keten wordt soms samengewerkt om een meer divers assortiment aan groenten te kunnen aanbieden. Een goede regie van deze afspraken vraagt ook voldoende tijd.

³ Verbeke P., 2015. Beknopt marktoverzicht voor biologische groenten en Vlaanderen en Europa.
http://www.bioforumvlaanderen.be/sites/default/files/2015Markstudie_Biogroenten.pdf

“Die zaadvaste rassen zijn dikwijls minder uniform, hebben wat minder opbrengst, hebben niet altijd de kwaliteit die onze klassieke groenten gewend zijn. Dus ik denk dat mensen die die keuze maken van ik teel zaadvaste rassen ook moeten zorgen dat hun afzet daarop een stuk afgestemd is. En meestal gebeurt dat wel, maar niet altijd. Er is ook soms een spanningsveld tussen mensen die kiezen voor het beste ras en je hebt mensen die kiezen voor het beste biologische ras.”

“De handel in Vlaanderen vraagt niet naar gewassen van biologisch zaaizaad. De handel vraagt heel weinig naar gewassen van zaadvaste rassen. Dus in die zin, mensen die dan kiezen voor biologisch zaaizaad of zaadvast zaaizaad ook al is dat niet het beste ras, die worden niet gewaardeerd of beloond door de handel voor de extra inspanningen die ze leveren.”

“Het is dan ook zaak de juiste rassen te kiezen aangepast aan de vraag van het afzetkanaal zoals bv. rassen die hoog scoren op uniformiteit.”

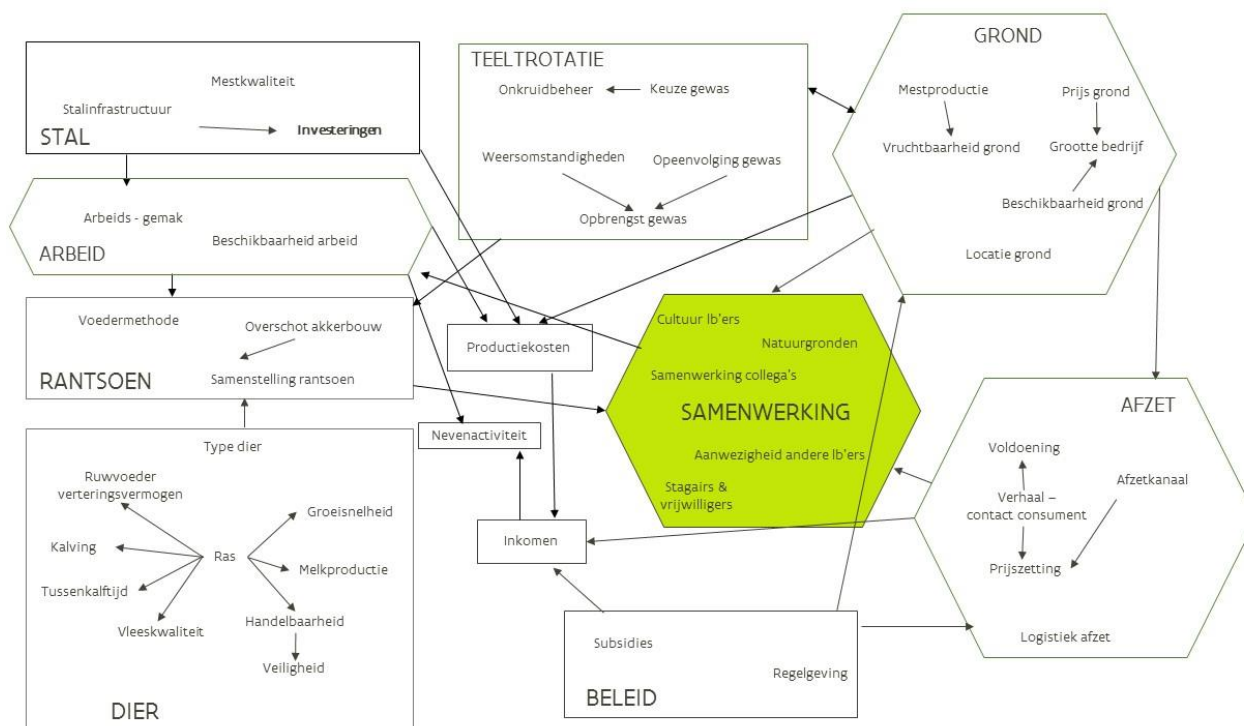
“Als kleine speler kan je je ook richten op specialiteiten. Niet zo ver van ons is er iemand, die niet zo veel grond heeft, maar toch aan de groothandel levert. Dat zijn dan asperges en daikon.”

“We zorgen ook dat onze piek niet te veel in de zomer valt. Plus je hebt veel mensen die zelf nog hun moestuin hebben. Daar moet je wel mee rekening houden in keuze van vruchtwisseling.”



2 VLEESVEEHOUDERIJ

Biologische vleesveehouders streven naar een systeem dat flexibel kan inspelen op veranderingen in de omgeving. In de gangbare landbouw staan vaak een aantal factoren flexibiliteit en veerkracht in de weg. Deze factoren worden daarom vaak anders ingevuld door biologische veehouders. Samenwerking blijkt een belangrijke sleutel te zijn.⁴



⁴ In deze sector werden 7 vleesveehouders geïnterviewd.

Beleid en regelgeving

Beleid en regelgeving hebben een sterke invloed op de bedrijfsvoering.

Mestrechten zijn bepalend voor de grootte van het bedrijf en de wetgeving rond blijvend grasland beperkt de mogelijkheden voor teeltrotatie. De zoogkoeienpremie bijvoorbeeld is een belangrijke subsidie waar de meeste biologische landbouwers sinds kort geen aanspraak meer op kunnen maken door ofwel een te klein aantal (<20) of door het gebruik van dubbeldoelrassen. Tot slot heeft het beleid ook invloed op de **afzet**, voornamelijk door strenge eisen rond voedselveiligheid bij thuisverwerking en verkoop. Biologische vleesveehouders ervaren het beleid soms als onvoldoende aangepast aan een vaak kleinschalige vleesveehouderij met meerdere teelten en andere rassen, gecombineerd met natuurbeheer.

KJELL GRYSPEERT - NATLANDHOEVE



“Door bewust ervoor te kiezen natuur en landbouw bij elkaar te brengen, ben je in plaats van thuis te zijn in twee werelden, thuis in geen enkele wereld. Wat financiële steun betreft, val je overal tussenuit. En dat is jammer.”

“Goh, heel veel van de regelgeving is ook gewoon niet aangepast aan zo’n model als dat van ons. Wij hebben teveel kleine teelten. Mestwetgeving, voedselagentschap, ja, overal zitten ze wel gewrongen met zo’n bedrijfsmodel waar je met van alles een beetje zit.”

“Dus het grondbeleid van de overheid is ook wel belangrijk, om te sturen op grondprijzen en dergelijke. Dat zou denk ik wel nog een meerwaarde kunnen zijn.”

“De belangrijkste reden dat we de zoogkoeien nog houden is om over biologische mest te beschikken. We hebben er wel te weinig, we zijn ons zoogkoeienpremie kwijt. Dat is wel een streep door de rekening.”

“We hebben geluk gehad dat we niet hebben overgeënvesteed. Want als je alles nieuw doet ben je niet meer flexibel, dan mag je blijven voortdoen voor de bank.”

“Stel nu dat ik zeg ik ga me hier ne sjeke nieuwe stal zetten met alles erop en eraan, dan heb ik geen werk meer neen. Maar dan ligt die vaste kost zo hoog dat het niet meer rendabel is.”

“Ja dat is een ouwe koeienstal, volledig afgeschreven, dat mag bijna niks kosten. Dat is het belangrijkste.”

Grond, arbeid en kapitaal

Infrastructuur, huisvesting en de beschikbaarheid van arbeid en grond worden als sterk sturend ervaren op het bedrijf, toch wordt gezocht naar strategieën om flexibiliteit in te bouwen.

De **infrastructuur en de huisvesting** is vaak een vaststaand gegeven. Er wordt doorgaans gewerkt in de gebouwen die al aanwezig waren op het bedrijf bij overname. Dat is een bewuste keuze, om de investeringskost zo laag mogelijk te houden. In de conventionele sector is dat anders: daar gaat stalinfrastructuur vaak samen gaat met specialisatie en grote investeringskosten. In beide gevallen bepalen de stalinfrastructuur en het type stal de manier en snelheid van het voederen en instrooien, en dus ook de arbeidsorganisatie. Het type stal heeft ook een invloed op het dierenwelzijn, door bijvoorbeeld het type voederhek of mestopstapeling, en op de mestkwaliteit zelf. Bijgevolg wordt ook de vruchtbaarheid van de akkers beïnvloedt. De infrastructuur heeft ook invloed op de productiekosten, enerzijds door bijvoorbeeld de voedermethode en hoeveelheid die ingestrooid moet worden, anderzijds door de investeringen en afbetalingen die erbij komen kijken.

“De prijzen zijn zodanig gek dat je dat nooit meer kan opbrengen. Dankzij die natuurgebieden kan ik dat wel. Dat is het grote voordeel.”

“Ik ben er toch in geslaagd om een bedrijf te hebben met zoveel hectare. Net door te gaan samenwerken met die natuurbeheerders. Anders was dat niet mogelijk geweest.”

“Het werk gedaan krijgen, is toch wel een knelpunt. Ook de impact op het gezinsleven is niet te onderschatten.”

“Ik ben toch zeker een derde van mijn tijd bezig met de verkoop.”

Omwille van **de beperkte beschikbaarheid en de hoge grondprijzen** is uitbreiden vaak onmogelijk. Biologische veehouders zien vaak een uitweg via samenwerking met natuurbeheerorganisaties (oa Natuurpunt en Agentschap voor Bos en Natuur). Zo wordt het areaal uitgebreid met natuurgrond waar dieren op grazen, of waar gemaaid wordt. De locatie of spreiding van de gronden heeft ook invloed op arbeid. Hoe meer verspreid de percelen liggen, hoe meer werk.

Omdat biologische landbouw **arbeidsintensief** is, is het voor veel veehouders een voortdurend afwegen tussen wat je zelf doet, of je iemand extra aanneemt en wat je uitbesteedt aan de loonwerker. Samenwerkingsvormen voor uitwisseling van machines, logistiek en afzet bieden dan flexibiliteit. Daarnaast wordt er vaak ook gewerkt met vrijwilligers en stagairs van organisaties zoals Landwijzer, of mensen van Groene zorg die meehelpen op het bedrijf.

De beschikbare grond, arbeid en kapitaal verklaren voor een groot deel de keuzes rond runderras, rantsoen en teeltrotatie.

Het bodemtype speelt een belangrijke rol bij **de keuze voor een bepaald ras**. Bij rijke grond zijn extensieve rassen niet aangewezen omdat die sneller vervetten, hetgeen natuurlijke kalving bemoeilijkt. Extensieve gronden zoals natuurgronden zijn wel geschikt voor extensieve rassen omwille van hun goede ruwvoervertering. Andere factoren spelen uiteraard ook een rol: vooreerst zijn er de raskenmerken zoals groei, slachtrendement, vleeskwiteit, en vermogen tot verteren van ruwvoer, maar ook het gemak van kalven, tussenkalftijd en melkproductie. Ook gedragskenmerken spelen vaak een rol. Een tweede groep factoren zijn eerder eigen aan de landbouwer en aan zijn omgeving. De combinatie van het type grond en het runderras zijn bepalend voor het rantsoen dat de dieren krijgen. Vruchtbare grond leent zich tot akkerbouwmatige teelten en kan ingezet worden voor krachtvoederproductie voor de dieren of teelten voor de humane voeding. Ook **arbeid** speelt een rol in de teeltkeuze, onder andere door de eenvoud van het bewerken en het oogsttijdstip. **Financiële aspecten**, zoals de prijs van het zaad en de opbrengst- en afzetzekerheid zijn uiteraard ook van groot belang.

“Je zou zeggen waarom niet Limousin of Blonde d’aquitaine. Daar heb ik verschillende redenen voor, maar één daarvan is toch wel karakter, zowel van de beesten als van mezelf.”

“Een criterium bij ons is ook, dat we geen keizersnedes willen. Of toch niet automatisch. Vandaar dat witblauw sowieso uitgesloten is.”

“Mijn runderen zijn kleiner en lichter. Maar toch kan ik een behoorlijke groei realiseren in een combinatie met het natuurbeheer. Omwille van zeer goed ruwvoerverteringsvermogen van mijn runderen, slagen de koeien erin om natuurgras om te zetten in melk en te zorgen dat dan mijn kalveren goed kunnen groeien.”

“Je moet een ras kiezen in functie van de gronden die je hebt. Op goede grond kan je beter geen Limousins houden. Die komen toe met minderwaardig voeders en dus goedkope gronden.”

“Galloway, dat zijn dieren die meer mak zijn, kleiner zijn, genetisch hoornloos, dus in die zin ook veel makkelijker om met de mensen met wie ik werk samen te werken.”

“Normaal als je rantsoen berekening doet, ga je uit van het aantal dieren en bepaal je hoeveel je van wat nodig hebt. Wij doen andersom: we zeggen, we hebben dat, en daarmee moeten onze koeien het doen.”

“We benutten de afvalstromen van akkerbouwteelten en maken daar vlees van in feite.”

“Ik werk veel met gewikkelde balen. Ik heb balen van verschillende kwaliteit grasklaver. Ik kan daarmee spelen: dat is voor die dieren, dat is voor die dieren. Dat is het voordeel van gewikkelde balen.”

“De moeilijkheidsgraad van voederbieten is zeer hoog en de onkruidbestrijding is toch een probleem, en de oogst was wat tegengevallen in natte omstandigheden.”

“Mengteelt triticale-erwten is vrij gemakkelijke teelt omdat je niets moet doen voor de onkruidbestrijding. Alles groeit goed dicht dat het onkruid versmacht. Wintertarwe en wintergerst is niet doenbaar. Zomergerst stoelt enorm uit dus dat is geen probleem. Zomertarwe is iets moeilijker.”

“Veevoedermais zou ook kunnen maar dat past niet zo heel goed in de biologische veehouderij. Omdat mais is qua gewas... vraagt veel van de bodem, laat geen fijne structuur achter, de oogst valt vaak wat laat...”



KJELL GRYSPEERT - NATLANDHOEVE

Tenslotte wordt bij de teeltkeuze ook rekening gehouden met **de teeltrotatie**. Biologische landbouwers streven naar een goede teeltrotatie om diverse redenen, waaronder een goede bodemvruchtbaarheid. De keuze voor een bepaalde teeltrotatie wordt bepaald door (1) **externe factoren**, zoals het bodemtype en de ligging en spreiding van de percelen, (2) **regelgevingen** (bv. blijvend grasland) of subsidies (bv. Botanisch beheer), (3) **ecologische factoren**, zoals onkruid- en insectenplagen en bodemvruchtbaarheid. De opeenvolging van gewassen heeft namelijk een invloed op de onkruid- en insectendruk op het gewas, een optimale afwisseling tussen verschillende plantensoorten verkleint dit risico. De keuze voor een bepaald gewas heeft ook invloed op de bodemvruchtbaarheid en –structuur, en maximale stikstofbinding wordt beïnvloed door de duur van de aanwezigheid van vlinderbloemigen in de rotatie. Belangrijk is de interactie tussen het rund enerzijds en de bodem anderzijds. De geproduceerde mest wordt gezien als een cruciale factor voor het vruchtbaar houden van de bodems. Op deze manier trachten rundveehouders de nutriëntenkringloop te sluiten.

“De veehouderij is eigenlijk een ondersteuning van de vruchtwisseling.”

“Wij gebruiken geen kunstmest, grasklaver is eigenlijk de motor van heel mijn vruchtwisseling. En door hem twee jaar te laten staan heb je eigenlijk een maximale stikstofbinding. Plus ook, gras inzaaien is heel duur. Een zakje van 15 kilo kost al rap 100 euro. Je hebt toch 25kg per hectare nodig, dan heb je al rap 150 a 200 zaaizaadkosten als je biozaad koopt.”

“Ik ben ervan overtuigd dat voer dat door de koe geweest is zich eigenlijk doorzet in de microbiële werking van de bodem. En sinds ik die koeien mee in de vruchtwisseling zet en ze laat grazen waar ze vroeger nooit gingen, is onze opbrengst bijna maal anderhalf gegaan. Dus in die zin denk ik dat het rund echt wel een meerwaarde heeft in opbouw van vruchtbaarheid. Meer dan met maaimeststoffen en dergelijke.”

“Maar het is omwille van de ritnaalden dat we geen aardappelen zetten vlak na grasklaver. Omdat we heel veel gras hebben gehad in het verleden en dat gras geeft wel wat risico op ritnaalden. En als we dat eens doorbroken hebben met graan is dat terug wat naar beneden.”

Afzet

rassenkeuze + biologische productiemethode + natuurbeheer = meerwaarde die aan de man gebracht wordt via korte keten en direct contact met de consument.

Alle geïnterviewde boeren werken via korte keten, vooral omdat ze zo zelf meer kunnen wegen op prijszetting en het contact met de consument. De (relatief) goede prijszetting wordt gerealiseerd door het uitschakelen van tussenschakels. Contact met de consument is belangrijk om het duurzaamheidsverhaal over te brengen, waardoor klanten bereid zijn een hogere prijs te betalen via hoevewinkels, voedselteams, boerenmarkt, ... Welke van deze kanalen wordt gekozen hangt af van de beschikbare arbeid. Zo vraagt het aanwezig zijn op een boerenmarkt meer tijd dan het afleveren van pakketten op een distributiepunt. Vaak wordt echter een combinatie van verschillende afzetkanalen toegepast en speelt samenwerking opnieuw een belangrijke rol.

“Zou nooit in een systeem willen zitten waarbij ik de prijs niet voor een groot stuk in de hand heb.”

“Zelfs al kan ik mijn eigen prijs zetten, daar zit geen oneindige rek op. Om winstgevend te zijn zou ik nog veel meer moeten, kunnen, durven vragen.”

“Het was mijn bedoeling om van A tot Z alles in handen te hebben. Zowel van kalf tot rechtstreeks versnijden. Dan kan je pas zeggen dat je vlees traceerbaar is.”

“Communicatie is niet altijd eenvoudig. Je moet constant je verhaal brengen, dat is belangrijk, en de website, en marketing tools... Een camionette met foto's op en zo van die zaken. Marketing, dat is belangrijk.”

“Ik probeer er ook altijd de stukken op te zetten die een gewone beenhouwer of de supermarkt er niet op zet. In de supermarkt staat erop 'biefstuk', ik benoem elke spier apart.”

“Er is geen georganiseerde markt waar we naartoe kunnen. Of toch niet eentje die onze producten voldoende waardeert.”

“Ik reken 10€ voor mijn gehakt, ik verkoop het goed maar aan de mensen moet je kunnen verantwoorden wat het verschil is. Als ze constant de radio platspelen met reclame van 3,95€, dan moet je al goed kunnen zeggen het is iets meer dan dat.”

“Persoonlijk geloof ik niet in het supermarkt model voor bio. Ik denk dat dit op lange termijn de zelfde problemen creëert als in de gangbare teelt, allemaal trucen om de prijs naar beneden te krijgen. En die prijs is essentieel. Je moet ne fatsoenlijke prijs hebben anders kan je niet deftig produceren. Via rechtstreekse verkoop is dat eigenlijk de enige manier om dat ook gerealiseerd te krijgen.”

Samenwerking

Samenwerkingsverbanden zijn de sleutel tot flexibiliteit en veerkracht.

Samenwerkingsverbanden kunnen vele vormen aannemen: samenwerkingsverbanden tussen (bio-) landbouwers rond teeltrotatie, arbeid- en machine-uitwisseling en logistiek voor afzet, samenwerking met vrijwilligers en stagairs van organisaties zoals Landwijzer, of mensen van Groene zorg die gratis meehelpen op het bedrijf, maar ook samenwerking met organisaties zoals Natuurpunt en Agentschap voor Bos en Natuur, die natuurgronden ter beschikking stellen. De eerste twee samenwerkingsvormen hebben voornamelijk impact op de arbeid en financiële kant van het bedrijf, waarbij samenwerking leidt tot verlichting van de arbeidsdruk, betere organisatie van logistiek, het delen van gronden en/of machinerie en samenwerking rond vruchtwisseling. Dit leidt op zijn beurt tot een verhoogde veerkracht en rendabiliteit. Daarnaast zorgt het ook voor voldoening bij de landbouwers en een optie tot eventuele opvolging. De samenwerking met Natuurpunt of ABN heeft voornamelijk impact op grondbeschikbaarheid en rantsoen.

De mate van samenwerking is onder andere afhankelijk van de aanwezigheid van andere (bio)boeren in omgeving, de ingesteldheid en cultuur van landbouwers en de regelgeving.

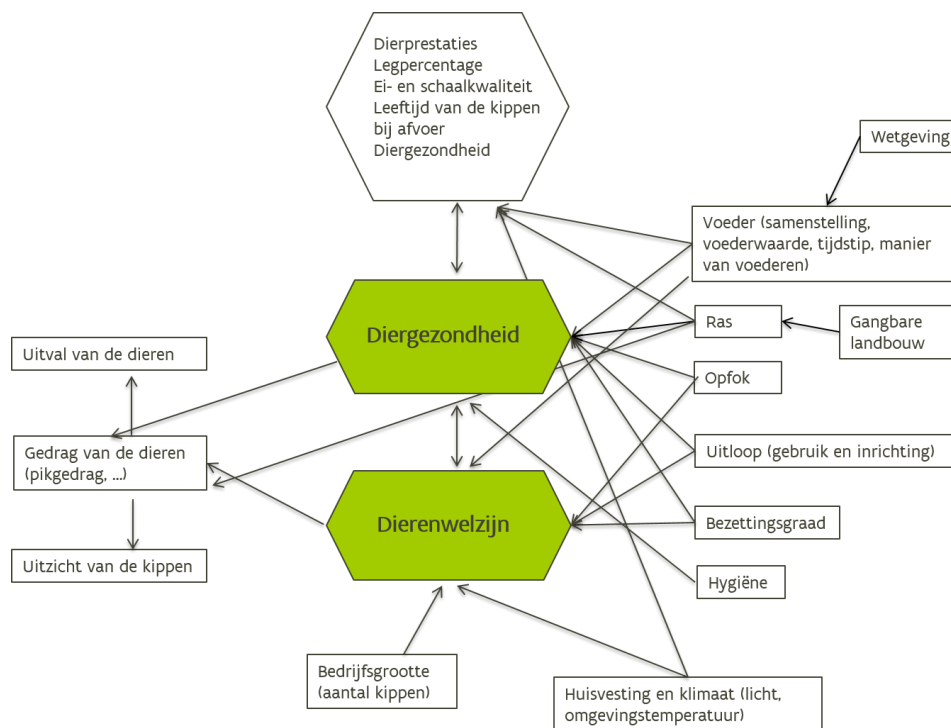
“In de biolandbouw werken bedrijven samen voor allerlei zaken. Ik stel vast dat mensen dat steeds meer in een vastere structuur gaan doen.”

“Als je al die kwaliteiten van die verschillende mensen op de juiste plaatsen weet in te zetten, dan kan je enorm veel bereiken.”

“Ik vind samenwerken heel belangrijk, omdat dat ook wel de rentabiliteit en veerkracht van het bedrijf verhoogt. Als de oogst op mijn grasklaver percelen wat tegenvalt, heb ik een ruimer netwerk om aan voldoende groenvoer te geraken voor mijn dieren. Als ik niet alles verkocht krijg, dan kan iemand anders voor mij aan zijn klanten verkopen en omgekeerd.”

A black and white photograph showing a large flock of chickens, likely a breed like the Brahma, in a field. The chickens are scattered throughout the frame, some standing and some sitting. The background is filled with tall grass and trees, creating a natural, rural setting. The lighting is soft, and the overall tone is monochromatic.

3 PLUIMVEEHOUDERIJ-LEGKIPPENHOUDERIJ



Dierenwelzijn, diergezondheid en de prestaties van de kippen zijn sterk gelinkt. Ze worden beïnvloed door dezelfde factoren, maar een factor met een positief effect op dierenwelzijn, kan bijvoorbeeld negatieve gevolgen hebben op de gezondheid en prestaties van de kippen. Het blijft een voortdurende zoektocht om hierin een evenwicht te vinden.⁵

⁵ In deze sector werden 5 landbouwers en 4 experts (adviseurs, onderzoekers) geïnterviewd.

Dierenwelzijn staat hoog aangeschreven.

Leghennen hebben minstens één derde van hun leven vrije toegang tot een **uitloop** in open lucht. De stallen zijn zo ontworpen dat alle dieren gemakkelijk toegang hebben tot de uitloop. Ze hebben openingen waardoor het pluimvee toegang heeft tot de uitloop (*Bio en de wet, dierlijke productiel*). Wetgeving rond de inrichting van de uitloop is echter eerder richtinggevend dan dwingend, waardoor de inrichting van een goede uitloop vaak een zoektocht is voor de pluimveehouders. Landbouwers erkennen dat er nog ruimte is voor verbetering en experimenteren met het aanplanten van fruitbomen, granen en struiken om de kippen zover te krijgen de volledige uitloop te benutten. De selectie van de legkippenrassen is in de loop der jaren gelukkig verbeterd door niet enkel te selecteren volgens criteria gelinkt aan productie maar ook aan gedragskenmerken. Hierdoor komt pikkerij minder voor, en de kippen lopen er mooier bij. Ook door de opfok aan te passen aan de biologische productie, komt pikkerij minder voor.

“Ik wil nog een beetje werken aan de uitloop rond de stal. Als het regent, is het erg modderig.”

“Maar we moeten ook kijken of we via het fruit geen wilde vogels aantrekken.”

“Ik ga nog wat bijplanten, maar ik weet nog niet wat.”

“Aan die uitloop wil ik wel nog wat werken. Ze gaan goed buiten, maar blijven toch wel nog dicht bij de stal.”

“Om verschillende redenen is het belangrijk dat een uitloop goed gebruik wordt. Ten eerste, daar is in geïnvesteerd. Ten tweede, is een uitloop bepalend voor het gedrag van de kippen. Dat is het hele idee van de kippen buiten te laten. Een goede verspreiding is bovendien belangrijk om besmettingen en puntbemesting tegen te gaan.”

“Maar als je daar hazelaars zet dan gaan die daar blijven zitten en leggen. Dan komen ze alleen binnen om snel iets te eten. Dat is ook niet de bedoeling.”



© PROEFBEDRIJF PLUIMVEEHOUDERIJ

Dierenwelzijn, diergezondheid en de prestaties van de kippen zijn sterk gelinkt, maar soms zijn er tegenstrijdige belangen.

Een uitloop en het in groep houden van dieren zijn positief voor het dierenwelzijn, maar kunnen de **ziektegevoeligheid** verhogen. Wormbesmettingen zijn volgens sommige veehouders onvermijdelijk, hoewel de graad van infectie wel lijkt te variëren tussen bedrijven en rondes. De vele vaccinaties worden op sommige bedrijven als een last ervaren. Enkele pluimveehouders wijten de hoge ziektedruk ook aan de ingezette rassen. De **rassen** in de biologische sector zijn doorgaans dezelfde als deze in de gangbare pluimveehouderij, waar de nadruk sterk ligt op productie. Een **goede inrichting van de uitloop** is daarom belangrijk om ziektedruk te verminderen. Andere veehouders zien dan weer een oplossing in het gebruik van meer robuuste rassen zoals dubbeldoelrassen. Dat betekent echter wel dat er afstand gedaan zal moeten worden van de hoge legpercentages waardoor de kostprijs per ei zal stijgen. Andere minder ingrijpende oplossingen zijn het inlassen van een voldoende lange leegstandperiode, goede hygiëne, lagere bezetting in de stal, optimale opfok, ...



© PROEFBEDRIJF PLUIMVEEHOUDERIJ

Een hoge ziektedruk is nefast voor de prestaties van de kippen.

Door de rassen te gebruiken van de gangbare sector, halen biologische kippen vergelijkbare legpercentages. Deze hoge legpercentages kunnen echter alleen bekomen worden met een goed uitgebalanceerd voeder. Omdat er in Europa onvoldoende biologische eiwithoudende gewassen geteeld worden om te kunnen voldoen aan de eiwitbehoefte van de kippen, laat de overheid toe om eiwitten van gangbare oorsprong te gebruiken tot max 5% van het rantsoen. Toch vreest men dat de regelgeving strenger zal worden. Zonder die 5% verwachten de veehouders een terugval in legpercentage, ofwel zullen ze voeder moeten gebruiken dat stukken duurder is. Een aantal veehouders ziet een oplossing in het gebruik van (nu in bio verboden) synthetische aminozuren, anderen hopen dat de afbouw van deze 5% op een geleidelijke manier zal gebeuren. Dierprestaties houden echter meer in dan alleen het aantal eieren of de kwantiteit. Er gaat ook veel aandacht naar de kwaliteit van de eieren, voornamelijk de **schaalkwaliteit**, en de **langleefbaarheid van de kippen**. Er lijkt een tendens om de kippen steeds langer aan te houden. Toch is dit ook zoeken naar een balans, gezien de schaalkwaliteit wel achteruit gaat naarmate de kippen ouder worden.



“Wij zitten ook nu op een leggerpercentage van 95% en de gewone leghennenhouders halen dat ook. Die piek van 97 kunnen wij ook halen per uitzondering.”

“Ge moet de bakken schoon maken. Als je daar onvoldoende naar kijkt of doorloopt, dan blijft er voeder dat niet goed smaakt in de goot liggen, en dan eten ze niet en leggen ze niet.”

“Als de kippen buiten lopen hebben ze meer kans op ziekten of wormen als het nat is. Hier zitten er nu nog niet veel wilde vogels, maar als die bomen groot worden kan het zijn dat ik ze meer ga aantrekken.”

“Ik ontworm niet systematisch, maar als je mest onderzoek laat doen en er zitten er, dan moet je ingrijpen.”

“Want sowieso na zoveel jaren, zit je uitloop vol met wormen, daar kan je niet onder uit. Van de moment dat ze buiten lopen hebben ze wormen. Dus wij behandelen om de 5 weken.”

“Mijn kippen zaten iets dunner in bezetting. De andere kippen waren kaalgeplukt en de mijne hadden allemaal hun pluimen nog. Dus bezetting is heel belangrijk.”

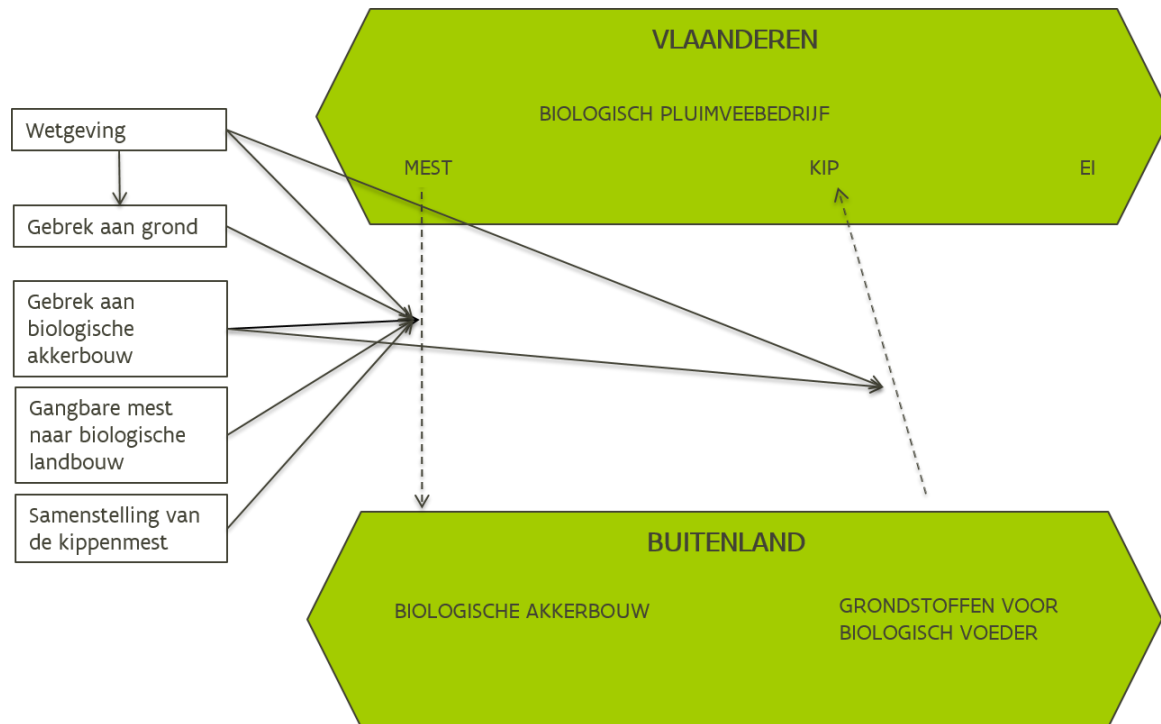
“De grootste reden waarom we ze wegdoen is die schaalkwaliteit. Als de schalen niet goed zijn moeten de kippen weg van mij. Zo dat triëren en doen. Ik heb daar geen geduld voor. Ik ga nooit dat punt bereiken dat ik 30% tweede keus eieren heb.”

“Ik zou mijn kippen langer willen houden, ik zou niet zeggen dat ik die 2 jaar ga houden maar toch 20 maanden.”

“Ze gaan weg op 76 weken.”

“Die hebben 85 weken hier gezeten.”

Sluiten van kringlopen: lokaal, regionaal, globaal



Biologische productie speelt zoveel mogelijk in op de natuurlijke kringloop. Een gevolg van deze kringloopgedachte is dat biologische landbouw zoveel mogelijk grondgebondenheid nastreeft. In een intensieve sector als de pluimveehouderij is dit moeilijk realiseerbaar.

De grote meerderheid van de bedrijven gebruikt de beschikbare grond volledig voor de inrichting van de uitloop.

Bedrijven die voedergrondstoffen zelf telen zijn in de minderheid, vooral wegens de beperkte beschikbaarheid van grond in Vlaanderen en de hoge grondprijzen. Het voeder wordt dan voorzien door de voederleverancier, die zijn biologische grondstoffen grotendeels importeert. Volgens de huidige wetgeving, moet tenminste 20% van het voeder regionaal zijn, d.w.z. geproduceerd in Europa, en dat percentage zal waarschijnlijk nog toenemen. Zolang de Europese definitie van 'regio' niet verandert is 30-40% haalbaar volgens experts. Als de definitie echter ingeperkt wordt, kan zelfs die 20% kritiek worden. De regionaliteit van het voeder lijken de meeste pluimveehouders echter als een probleem voor de voederfirma te beschouwen. De voederfirma's hebben dan weer vragen bij de doeltreffendheid van de controles die gevoerd worden om na te gaan in welke mate aan die regionaliteit opgelegd door de wetgeving voldaan wordt.

Door het gebrek aan grond en de scheefverhouding tussen biologische dierlijke en plantaardige productie in Vlaanderen, kampen alle bedrijven met een mestoverschot.

Pluimveemest is voor biologische landbouwers een weinig aantrekkelijk product door de hoge fosforinhoud in vergelijking met de aanwezige stikstof. Gezien de steeds strenger wordende regelgeving rond fosfaatsnormen, wordt de fosforinhoud van de mest steeds meer beperkend voor de mestgift. De mest wordt daarom **grotendeels geëxporteerd** naar Frankrijk. Hoewel mestafzet in het buitenland een uitweg lijkt, hangt er een prijskaartje aan vast en stelt zich de vraag of bv. Frankrijk en Duitsland deze mest zullen blijven aanvaarden in de toekomst. Ondanks de vraag vanuit Wallonië, kan de mest daar niet naartoe. Samenwerkingsverbanden om uitwisselingsmogelijkheden van voeder in ruil voor mest te verbeteren, zijn een oplossing voor het sluiten van regionale kringlopen op niveau van voeder en van mest.

“Om die voer-productie verder op te bouwen, moet je extra grond gaan bij vinden en dat is vrijwel ondoenbaar in Vlaanderen. Toch zeker om dat voer aan een hen te voeren.”

“Wij hebben nooit grond extra gehad om zelf voer te telen”

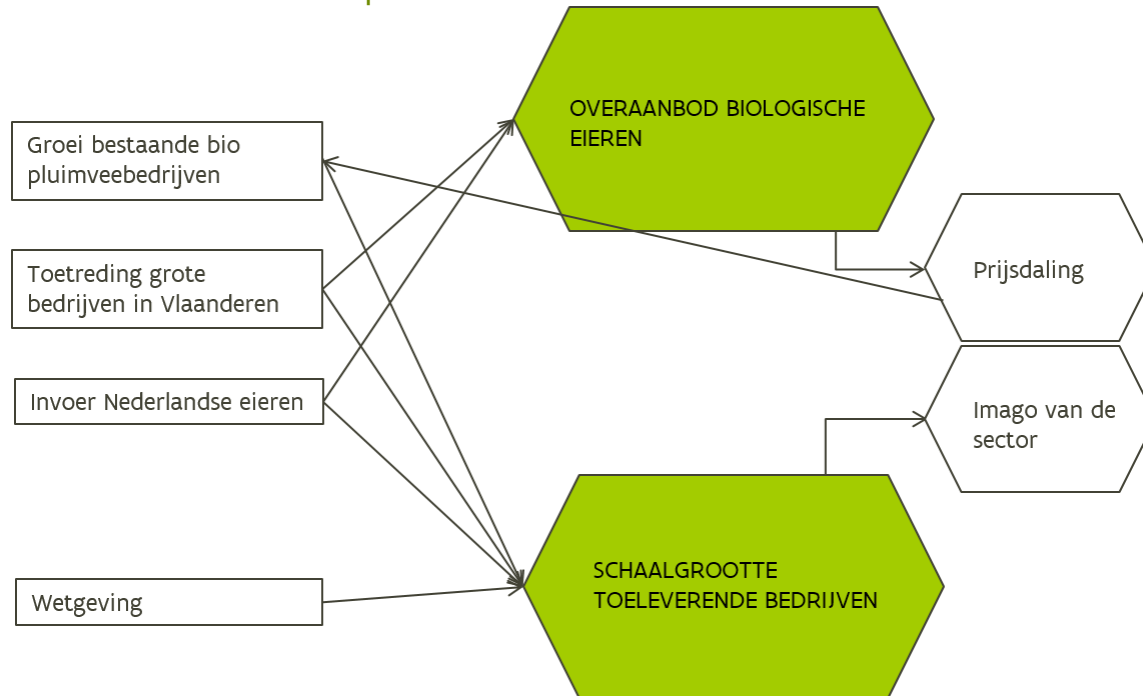
“Een kleine boer moet niet verwachten dat hij kwalitatief bio graan kan leveren. Het is veel te duur om die machines aan te kopen en als je moet wachten op de loonwerker, dan is hij altijd te vroeg of te laat. Dat gaat niet.”

“Hoeveel procent er van regionale oorsprong moet zijn, dat bepaalt de regio zelf. In Wallonië is dat bv. strenger. Doordat pluimveehouders ook voeders afnemen van buitenlandse voederfirma's, is de controle op de regionaliteit erg moeilijk en volgens mij ontoereikend. Ik stel me hier wel grote vragen bij...”

“Zolang de regels in het buitenland niet veranderen lijkt er mij niet zo'n grote evolutie te zijn in dat knelpunt. Maar misschien is er wel een opportuniteit als er meer mest zou kunnen gebruikt worden in Vlaanderen. Dan moet er toch gekeken worden op welke manier de mest op een optimale manier gevaloriseerd kan worden. Er zijn daar al wat onderzoeken rond gebeurd en er zijn al wat oplossingen aangereikt maar die zijn in de praktijk voor de kippenhouders nogal omslachtig en dan zal ook samengewerkt moeten worden om die oplossingen in de praktijk om te zetten.”

“Het is absurd dat een biologische akkerbouwer nog gangbare mest mag gebruiken. Terwijl hij ook biologische kippenmest kan gebruiken.”

Groei van de Vlaamse productie



Overaanbod als gevolg van toetreding van grote bedrijven kan een prijsdaling teweegbrengen. Grote bedrijven kunnen ook een deuk betekenen voor het imago van de sector indien kringlopen niet worden gesloten. Het is de rol van de wetgever om de groei van de biosector niet ten koste van de basisprincipes van bio te laten verlopen.

Ondanks sterke groei van de sector en de bedrijven de afgelopen jaren (54 biologische bedrijven, max 15000 leghennen per bedrijf), blijft de afzet goed door een toenemende vraag naar biologische producten, zowel via de groothandel als via kleinere winkels in Vlaanderen.

De pluimveehouders zijn doorgaans tevreden over de prijs, want die is aanzienlijk hoger dan de gangbare eierprijs. Daardoor kunnen biologische pluimveehouders concurreren met de gangbare bedrijven, die vaak veel groter zijn. Toch vrezen verschillende biologische pluimveehouders dat de prijs niet zal standhouden. Tot op heden wordt de Vlaamse biologische markt bediend met eieren die ook hier geproduceerd worden. Door de fusie van Delhaize met Albert Heijn vrezen de pluimveehouders dat ze concurrentie zullen krijgen van Nederlandse producenten. Deze Nederlandse bedrijven zijn vaak veel groter en hebben een lagere kostprijs voor hun product door die schaalgrootte. Ook de toetreding van een nieuw grootschalig bedrijf in Vlaanderen, kan marktversturend werken in een kleine sector.

De kleinschaligheid van de biologische pluimveebedrijven wordt beschouwd als een manier om zich te onderscheiden van de gangbare sector.

Vlaamse pluimveehouders staan weigerachtig tegenover uitbreiden van het eigen bedrijf, om het inkomen te verhogen. Ze hebben meestal niet de mogelijkheid om hun bedrijf uit te breiden. Door de beperkte beschikbaarheid van grond, is de oppervlakte van de uitloop vaak de bepalende factor voor de bedrijfsgrootte. Ze vrezen een deuk in het imago van bio als de bedrijven nog verder zouden groeien. Enkel de wet kan een grens stellen aan de groei, maar dan moet deze wetgeving geharmoniseerd zijn voor de Europese lidstaten.

“Wij zitten in België nu met een schoon marktje, mss net iets te kort. Wat voor ons een goede situatie is. Natuurlijk als er plots een stal komt van 30 000 leghennen kan er plots een overschot zijn.”

“De bedrijven die bijkomen hebben allemaal 15 000-18 000 leghennen”.

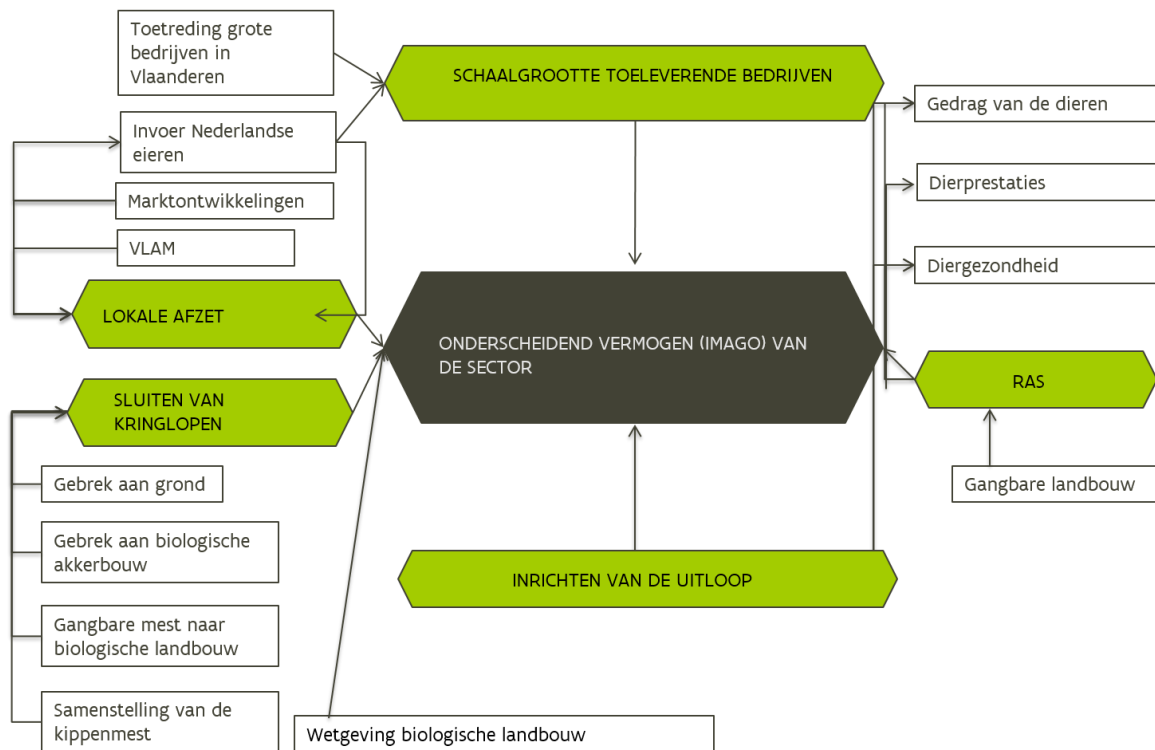
“Mensen met 1500 biolegkippen zijn er ondertussen tussenuit. Daar worden geen eieren meer opgehaald. Die van 3000 worden in Nederland ook al niet meer opgehaald. Hier in Vlaanderen nog net wel. Het is alleen de vraag hoe lang nog?”

“Naar mijn mening zouden ze dat niet mogen toelaten, zo een stal, 12-15 000 is groot genoeg. De vraag als het groter is, is dat dan nog bio.”

“Dat vind ik wel leuk dat ik kleinschalig kan blijven en toch mijn kost nog kan verdienen. Wat ik een beetje ongelukkig vind is dat er een aantal grote bedrijven komt in bio. Dat maakt mij toch wel ongelukkig. Ik zie dat niet goed komen. Als er overproductie is dan gaan de prijzen naar beneden. Dan zijn er nog boeren die zeggen we verdienen niets niet meer, dus we gaan een stal bijzetten.”

“Het grootste bedrijf wat ik tot nu toe ken is 15 000 zeker? En in Nederland ja is het toch al schering en inslag om 18 000, 30 000 dieren op een bedrijf te hebben. En daar is het standaardprocedé om een stal neer te poten en grond er naast en produceren.”

Toekomst van de sector



Een noodgedwongen groei als antwoord op dalende prijzen, is niet de weg die de sector wil bewandelen. Het antwoord ligt volgens hen in het blijven uitspelen van het onderscheidend vermogen van de Vlaamse biologische pluimveehouderij.

De prijzenoorlog tussen grootwarenhuizen, de concurrentie met buitenlandse producenten en toetreding van grote bedrijven zijn volgens velen een voorbode van een dalende eierprijs. Een noodgedwongen groei als antwoord op zo'n prijsdaling ziet de sector niet zitten. Zij zien veel heil in het uitspelen van het **onderscheidend vermogen** van de Vlaamse biologische pluimveehouderij, en daar kan de **bio-wetgeving** voor zorgen. Deze wetgeving evolueert constant, maar is nog te verschillend tussen Europese landen. De **kleinschaligheid van de bedrijven** wordt beschouwd als een voorwaarde om het bio-imago hoog te houden, maar is het ook een troef die de sector zal kunnen blijven uitspelen? Wat indien ook de grote buitenlandse bedrijven zich zouden onderscheiden door in te zetten op het sluiten van kringlopen op bedrijfsniveau? De overtuiging leeft dat de verdere zoektocht naar diversificatie proactief moet blijven gebeuren. Maar om meerwaarde creëren en te vermarkten is samenwerking nodig. Zolang de kwaliteit geloofwaardig is en blijft, en de consument overtuigd blijft van de meerwaarde, zal hij bereid zijn om een hogere prijs te betalen.



BESLUIT

Bij het nemen van strategische beslissingen houden biologische landbouwers rekening met de complexe samenhang van de verschillende activiteiten en deelprocessen op het bedrijf. Elke individuele landbouwer streeft naar een systeem waarbij alles – naar zijn mening - in balans is. Maar hoe komt een dergelijk systeem tot stand? Vaak krijgt dit systeem langzaam vorm op basis van de capaciteiten, voorkeuren en productiefactoren waarover hij/zij kan beschikken of wordt gezocht naar die samenstelling van productiefactoren om het bedrijf verder vorm te geven. Een evenwichtige bedrijfsvoering is doorgaans het resultaat van een jarenlange zoektocht. Bovendien evolueert een bedrijf mee met onder andere veranderende voorkeuren, maatschappelijke opportuniteiten of beschikbaarheid van productiemiddelen.

In onze studie kwamen een aantal factoren, capaciteiten en verworvenheden naar voor die als noodzakelijk geacht worden voor het doorvoeren van een bepaalde strategie. Ook de knelpunten en hoe ze een bepaalde strategie in de weg staan, kwamen aan bod.

Deze brochure bundelt de inzichten voor drie sectoren, maar kan tegelijk ook andere sectoren inspireren. De vele citaten gaven invulling aan de breed gedeelde inzichten en toonden ook aan hoe individuele landbouwers omgaan met knelpunten. Ze gaven inzicht in hoe bepaalde keuzes tot stand kwamen. We hopen dat deze brochure u tot nadenken aanzette of op zijn minst een beeld kon scheppen over de complexe samenhang en mogelijke aanknopingspunten tot een evenwichtig systeem. We hopen eveneens dat het belang duidelijk is van de context, waarbinnen beslissingen genomen worden op biologische bedrijven. Deze context is altijd het gehele systeem, dat zich niet op perceelsniveau of bedrijfsniveau bevindt. Het woord systeem is in een brede context van toepassing; namelijk het sociaal-economisch regime waarbinnen gewerkt wordt. Samenwerkingen met bedrijven, inbedding van het bedrijf in de omgeving, regelgeving, persoonsgebonden factoren, alles speelt mee. Knelpunten en problemen moeten bijgevolg bestudeerd en opgelost worden in de context van het gehele systeem. Inzichten in de complexe samenhang van het systeem en het uitwisselen van ervaringen hieromtrent, zijn een absolute noodzaak voor de gewenste ontwikkeling naar een evenwichtig bedrijf.

COLOFON

Coördinatie en eindredactie

Jo Bijttebier, ILVO
jo.bijttebier@ilvo.vlaanderen.be

Redactie

Matthias Strubbe, Laura Schotte, Lieven Delanote, An Jamart, Ine Kempen, Fleur Marchand, Jo Bijttebier

Foto's:

Bioforum Vlaanderen
Proefbedrijf Pluimveehouderij

Dank aan:

Nancy De Vooght voor de opmaak, Sofie Vandendriessche voor kritisch nalezen van de tekst

Versie: april 2016

Aansprakelijkheidsbeperking:

De auteurs stellen zich niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan door het gebruik van vermelde gegevens. Informatie uit deze uitgave mag overgenomen worden mits bronvermelding. Deze uitgave kwam tot stand met steun van de Vlaamse Overheid.



Wim Govaerts & Co cvba