

**Hierna volgend  
artikel is  
afkomstig uit:**

# De **Levende Natuur**

**Doelstelling van  
'De Levende Natuur'**  
Het informeren over  
ontwikkelingen in onderzoek,  
beheer en beleid op het  
gebied van natuurbehoud  
en natuurbeheer,  
die van belang zijn voor  
Nederland en België.  
De artikelen zijn vooral  
gebaseerd op eigen  
ecologisch onderzoek,  
ervaring of waarneming  
van de auteurs.

De Levende Natuur  
verschijnt 6x per jaar,  
waaronder tenminste  
één themanummer.

***U kunt zich abonneren  
via onze website:***

[www.delevendenatuur.nl/  
lezersservice.php](http://www.delevendenatuur.nl/lezersservice.php)

***of deze bon opsturen  
naar:***

Abonnementenadministratie  
De Levende Natuur  
Antwoordnummer 3031  
8000 WB Zwolle

Tel. 06 - 57262672  
[administratie@delevendenatuur.nl](mailto:administratie@delevendenatuur.nl)

**JA** ik wil graag een abonnement  
op *De Levende Natuur*

naam: \_\_\_\_\_

adres: \_\_\_\_\_

postcode: \_\_\_\_\_

woonplaats: \_\_\_\_\_

telefoon: \_\_\_\_\_

e-mail: \_\_\_\_\_

**Ik machtig *De Levende Natuur* om het abonnementsgeld  
af te schrijven van rekening:**

bank/giro: \_\_\_\_\_

naam: \_\_\_\_\_

plaats: \_\_\_\_\_

datum: \_\_\_\_\_ handtekening:

**Graag aankruisen:**

- proefabonnement** – € 10,- (drie nummers)
- particulier** – € 35,- (NL + B) – overige landen € 45,-
- instelling/bedrijf** – € 60,-
- student/promovendus** – € 12,50\*

*\* (max. vier jaar; graag kopie college- of PhD kaart bijvoegen)  
Na vier jaar gaat dit abonnement automatisch over in een regulier abonnement.*

De prijsontwikkeling kan het stichtingsbestuur dwingen de tarieven  
aan te passen. Tevens bent u gerechtigd om uw bank opdracht te geven  
het bedrag binnen 30 dagen terug te boeken.

# Biologisch boeren: andere visie, andere opbrengst, andere bedrijfsvoering

Paul van Bodengraven

**Biologisch boeren is aan een trage maar gestage opmars bezig. Wat beweegt boeren die de overstap maken naar een biologische bedrijfsvoering? Hoe is het verdienmodel? En hoe kan de overstap naar een duurzame manier van produceren gestimuleerd worden? In gesprek met drie boeren die kozen voor een natuur-inclusieve manier van werken.**

Het is een zonnige februari-dag en de koeien van Matthijs de Haan struinen door het veld. Waar op veel reguliere melkveebedrijven de koeien pas veel later in het voorjaar de weidegang maken, kunnen de dieren hier zelf beslissen of ze naar buiten willen. 'Ze komen vanzelf weer naar binnen als het koud wordt', stelt Matthijs de Haan, eigenaar van Eco Boerderij De Haan in Ingen (Gelderland). Ook dierenwelzijn past in zijn visie op een meer duurzame manier van boeren.

## Minder productie, meer kwaliteit

Begin deze eeuw maakte Matthijs de Haan met zijn bedrijf de overstap naar biologisch, vanuit de overtuiging dat hij op een andere manier met de natuur wilde omgaan dan in een traditioneel boerenbedrijf wordt gedaan. Zijn bedrijf werd in 2004 Skal-gecertificeerd (branchecertificering om producten biologisch te mogen noemen). Zijn veestapel kromp hij in van 120 naar 45 koeien. Als ras koos hij voor een andere soort: Guernsey-koeien, die hoogwaardige A2-melk produceren; dat is melk die beter verdragen wordt door mensen met een lactose-intolerantie. Opvallend is dat de koeien hier in Ingen beduidend kleinere uiers hebben dan 'reguliere' koeien. 'Dat klopt', bevestigt De Haan. 'De koeien produceren ongeveer de helft minder melk dan hun collega's in de reguliere melkveehouderij. Dat komt doordat ze niet worden bijgevoerd met allerlei krachtvoer dat de productie verder moet opschroeven. Ze krijgen volstrekt natuurlijke voeding, meest geteeld op eigen land. Dat is niet alleen beter voor de dieren, het levert ook een betere kwaliteit en smaak van de melk op. De hogere prijs

voor biologische melk compenseert deels de mindere productie.'

In zijn weiden gebruikt Matthijs de Haan geen kunstmest of bestrijdingsmiddelen meer. Dat is beter voor de bodem en levert een meer gevarieerde grasmat op die de koeien lekkerder vinden. Op die manier wordt de biodiversiteit vergroot. 'Ik zie dat het veld veel gevarieerder is geworden; veel kruiden zijn 'teruggekeerd' en die trekken ook weer meer insecten. Dat heeft op zijn beurt weer invloed op de weidevogels, al durf ik niet te beweren dat we nu meer nesten hebben. Doordat bij ons de koeien veel vaker buiten zijn, is er ook meer onrust in het veld. Weidevogels gedijen bij rust.'

## Rentmeesterschap

Dat biologisch boeren een financiële aderlating zou zijn, bestrijdt De Haan. 'Je kunt er prima van rondkomen. Je moet ook zoeken naar een ander verdienmodel. Zo hebben wij een winkeltje erbij met biologische producten. Jarenlang was schaalvergroting het antwoord in de landbouw om meer producten tegen nog lagere prijzen te leveren. Die race naar de bodem, daar wil ik niet aan meedoen. Vanuit mijn eigen overtuiging vind ik dat we als mens de plicht hebben verantwoordelijk om te gaan met het land en de dieren waarmee we werken. Noem het rentmeesterschap: zorg dat er een toekomst is voor de natuur en dat het mogelijk blijft te leven van wat het land ons qua voedsel te bieden heeft. Een eerlijk en goed product kost nu eenmaal geld. Gelukkig begint er in de markt steeds meer belangstelling te ontstaan voor duurzaam geproduceerd voedsel. Het is de consument die uiteindelijk het verschil kan

maken: zijn of haar inkopen bepalen wat er in de winkel komt te liggen. Pas dan zullen producten en retailers volgen. Maar als boer wil ik daar niet op wachten. Ik heb hier uit volle overtuiging voor gekozen. Dit is wat bij mij past.'

## Hoge kwaliteit voedsel en educatie

'Ons doel is het ontwikkelen van een landbouwsysteem dat volledig samenwerkt met de natuur en opgaat in het karakter van de omgeving. Een boerderij die een hoge kwaliteit voedsel oplevert, economisch perspectief heeft en milieu-zuiverend werkt. Alles moet diervriendelijk zijn en we willen geen chemische middelen gebruiken om producties te verhogen. Dit alles moet zich uiten in een tijdloos systeem, een systeem wat over 1000 jaar nog steeds zou functioneren, puur omdat alle elementen op onze boerderij elkaar aanvullen.' Het zijn hoge ambities die te vinden zijn op de website van Boer Bart in Rotstergaast (Friesland). Eigenaar Bartele Holtrop is een bevlogen man, die graag vertelt over zijn wensen en plannen. 'Mijn ouders hebben een traditioneel melkveebedrijf en het was de bedoeling dat ik zou gaan meewerken in het bedrijf. Maar mijn ideeën en toekomstbeeld botsten te vaak met de traditionele manier van boeren. Ik wil graag met meer aandacht voor de natuur werken, waarbij we ze niet kapot maken, maar juist ondersteunen. De natuur levert ons voedsel, daar moeten we zuinig mee omgaan. De huidige grootschalige landbouw, met al zijn bestrijdingsmiddelen en meststoffen maakt de natuur kapot, dat wil ik niet. Daarom ben ik voor mezelf begonnen. Mijn bedrijf is een flinke slag kleiner; minder koeien van een ander



Jan Overesch met zijn varkens (foto: Paul van Bodengraven)

ras. Wij hebben nu Jerseys. Wij laten de koeien vroeg in het voorjaar naar buiten, omdat het gras in het voorjaar het beste gras is wat groeit. De koeien geven in het voorjaar een kalf. Daarmee is de energiebehoefte van de melkgevende koe subliem afgestemd op de kwaliteit van het gras.' De mindere inkomsten kun je opvangen doordat je enerzijds wat minder kosten hebt aan mest, krachtvoer en vaccinaties. Aan de andere kant is er ook de hogere prijs voor biologische producten. Ook wij

ontwikkelen extra diensten om extra inkomsten te genereren, maar wel overeenkomstig onze wens voor duurzame initiatieven. Zo werken we nu aan het concept speelboerderij. Ouders kunnen hun kleine kinderen hier brengen. De kleintjes leren van alles over het boerenbedrijf en de natuur. Geen opvang, maar bedoeld als een educatief uitje. Als we de maatschappij rijp willen maken voor biologisch boeren en eten, dan moet je bij de kleinsten beginnen. Dat zijn de consu-

menten van de toekomst. De verandering moet gevoed worden door de overtuiging van de consument.'

#### **Consumenten stimuleren**

Ook Jan Overesch van ECO-boerderij Overesch ecologische landbouw (Overijssel) onderschrijft het belang van de consument die een belangrijke rol speelt in de omslag naar meer biologisch. 'De mensen die bij ons in de winkel komen, of die onze producten bij de biologische winkel of slager halen, zijn mensen die kiezen vanuit overtuiging. De gemiddelde consument moet gestimuleerd worden om de overstap te maken.' Overesch ziet daarin een belangrijke rol voor de overheid, bijvoorbeeld via voorlichting en informatie. Maar ook fiscale maatregelen zouden een stimulans kunnen zijn om het inkoopgedrag te beïnvloeden. 'En laten we de inkopers van supermarkten niet vergeten', vult hij aan. 'Die krijgen nu een prestatiebeloning: hoe lager de prijs, hoe groter de bonus. Dat helpt niet als je duurzaam geproduceerde producten op de plank wilt krijgen.'

#### **Omschakelen**

Ook Overesch komt uit een gezin waarin traditioneel geboerd werd. 'Ik wilde zelfs helemaal niet op de boerderij werken: ik koos voor een baan in de techniek. Mijn broer heeft het bedrijf van onze ouders overgenomen, maar raakte erop uitgekeken. Toen hij besloot te stoppen, ging het bij mij kriebelen. Aanvankelijk ben ik ook 'ouderwets' gestart, met een gemengd bedrijf: aardappels, tarwe, mais en wat koeien, varkens en kippen. Maar ik werd – ook letterlijk – beroerd van al het gif dat op de gewassen gespoten moest worden. Elke dag barstende koppijn, plus de overtuiging dat dit toch niet de bedoeling kon zijn. Ik ben me gaan oriënteren op een meer natuurvriendelijke manier van boeren en ik ben in 1994 omgeschakeld naar een biologische manier van boeren. In eerste instantie met een andere manier van gewaastelt, later ook met minder vee. Nu hebben we alleen nog varkens en zoogkoeien.'

Een boer die omschakelt van regulier naar biologisch krijgt te maken met een zogenaamde omschakelperiode. In de eerste twee jaar mogen de producten die hij levert niet het predicaat biologisch dragen, omdat er nog allerlei bestrijdingsmiddelen in de grond kunnen zitten. De iets hogere prijs voor biologische producten loopt hij dus mis, terwijl de opbrengst meestal wel

terugloopt. 'Voor sommige ondernemers is dat een lastige periode', weet Jan Overesch. 'Ze moeten vaak steun krijgen van de banken om zo'n overstap te maken; dat lukt lang niet altijd.'

### Betere markt voor biologisch

In 1994 was er nog geen grote afzetmarkt voor biologische producten. Nu liggen er



Matthijs de Haan met zijn koeien  
(foto: Gemeente Buren)



Boer Bart met zoon Sietze in de melkstal  
(foto: Paul van Bodengraven)



Jan Overesch bij zijn landwinkel  
(foto: Paul van Bodengraven)

biologische groenten in de supermarkt, maar toen was het al heel wat als je een stoffig biologisch winkeltje in een achterafstraat kon vinden. 'We moesten op zoek naar nieuwe afzetmarkten', beaamt Overesch. 'Die hebben we gevonden in Udea, de inkoopcombinatie van Ekoplaza. Ons vlees verkopen we via De Groeneweg, een keten van biologische slagers. Maar het is een flinke zoektocht geweest om daar terecht te komen.'

Anno 2019 is het makkelijker geworden om de overstap naar biologisch boeren te maken. 'Banken denken meer mee met bedrijven en er zijn adviseurs die helpen bij de omschakeling. Die werken met rekenmodellen, waardoor je weet wat je kunt verwachten. Dat advies is trouwens best prijzig; de overheid zou dat kunnen subsidiëren.' De stelling dat biologisch boeren duurder is dan traditioneel, bestrijdt Jan Overesch. 'Je hebt wel minder opbrengst, maar de prijs is hoger en je gebruikt bij de teelt van gewassen geen bestrijdingsmiddelen. De varkens krijgen minder krachtvoer, minder inentingen, dat bespaart allemaal geld. Je gaat ook beter nadenken over de voedselproductie op het bedrijf. Wij proberen nu de varkens en koeien zoveel mogelijk te voeren met eigen geteelde producten, zodat je minder hoeft in te kopen. We produceren energiezuiniger, dat scheelt ook. De overstap naar duurzaam produceren stimuleert je om te besparen.'

### Bewust beter

De winkel en het bedrijf van Overesch in Raalte zijn inmiddels een begrip in de wijde omgeving. Mensen komen niet alleen voor de inkoop van hun biologische vlees en groenten en andere producten die in de winkel te vinden zijn, maar ook om de dieren te bekijken of voor een excursie waarin ze leren over het boerenbedrijf. Dierenwelzijn staat hoog in het vaandel. 'Ik wil dat onze varkens het net zo goed hebben als de hond', aldus Jan Overesch. 'Natuurlijk blijft het handelswaar, maar we zorgen er wel voor dat ze het goed hebben tijdens hun tijd hier. Meer ruimte, vrije uitloop naar buiten, altijd toegang tot een modderbad. De biggen houden hun staarten, de dieren blijven langer bij ons om hun gewicht te halen. Bij ons groeien ze zo'n 730 gram per dag, op natuurlijk voedsel. In de reguliere varkenshouderij is dat soms wel een meer dan 1200 gram per dag, met krachtvoer. Plofvarkens dus.'

### Stimuleren en overtuigen

Wat moet er gebeuren om meer boeren te laten overstappen naar een meer duurzame manier van boeren? 'Meer informatie en ondersteuning', zegt Jan Overesch. 'Maar ook meer confrontatie uit eigen gelederen: boeren die laten zien dat het kan en die benadrukken dat het noodzakelijk is. Laten we wel zijn: de huidige manier van grootschalige landbouw is een doodlopende straat, omdat de natuur eraan onderdoort gaat. Zorg dat je zelf anticipeert en vernieuwt, voordat de overheid gaat saneren en dwingen.' Boer Bart is het daarmee eens: 'Maak een keuze vanuit eigen overtuiging en visie; kies met je hart en verstand en blijf niet doorgaan met wat je altijd al hebt gedaan. Het kan én moet anders. Ook Matthijs de Haan denkt er zo over: 'deze manier van boeren is niet alleen meer verantwoord, het biedt ook meer mogelijkheden en vrijheid. Niet meer onder het juk van de laagste prijs en een zo groot mogelijke opbrengst. Kies voor kwaliteit en eerlijkheid. Beter voor mens en dier, beter voor de natuur. Zodat ook de generaties na ons nog profijt kunnen hebben van wat de natuur ons kan bieden. Overstappen naar biologisch boeren is niet zo moeilijk als soms gedacht wordt. Het gaat erom dat je ervan overtuigd bent dat deze manier van werken het beste is, voor jou en voor de natuur. Volg je hart.'

### Eco-boerderij De Haan

Soort bedrijf: Melkveebedrijf  
Hectare: 60  
Aantal dieren: 45 koeien  
Biologisch sinds: 2004  
[www.ecoboerderij-dehaan.nl](http://www.ecoboerderij-dehaan.nl)

### Boer Bart

Soort bedrijf: Melkveebedrijf  
Hectare: 44  
Aantal dieren: 85 koeien  
Biologisch sinds: 2010  
[www.boerbart.nl](http://www.boerbart.nl)

### Eco Boerderij Overesch

Soort bedrijf: gemend (varkens, zoogkoeien, akkerbouw, groenteteelt)  
Hectare: 150  
Aantal dieren: 115 zeugen, 800 vleesvarkens, 25 zoogkoeien  
Biologisch sinds: 1994  
[www.overesch.nl](http://www.overesch.nl)