

bio ZOEKT BOER

* een gezamenlijk initiatief van
Boerenbond, ABS en BioForum

GREENPARTNERS ZOEKT NAAR NIEUWE BIOTELERS!

(bijlage: logo Bio zoekt Boer + foto van bedrijf + foto Dominique Planckaert)

Greenpartners: meer zekerheid en stabiliteit

Greenpartners, een producentenorganisatie voor de afzet van zowel gangbare als biologisch geteelde groenten en fruit, viert dit jaar zijn tienjarig bestaan. Aan de basis lag de behoefte bij tuinders om een professioneel antwoord te bieden op een gewijzigde marktsituatie bij het begin van de 21^e eeuw. Greenpartners wil zowel de belangen van de klanten als van de aangesloten telers en biotelers behartigen door productie en verkoop zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen. Vandaag groepeeren Greenpartners 72 coöperanten die mede-eigenaar zijn. Ze zorgen voor een uitgebreid, hoogkwalitatief productenassortiment op een areaal van 460 ha, goed voor een jaaromzet van 46 miljoen euro. Een tiental biotelers verzorgde in 2009 zo'n 5% van de totale productie en 3% van de totale jaaromzet. Product op maat van de klant en meer zekerheid en stabiliteit voor de leden-producenten blijven de belangrijkste doelstellingen van Greenpartners.

(bij foto) Uitspraak Dominik Planckaert, algemeen directeur Greenpartners C.V.:
"Ons bio-aanbod betekent zeker een meerwaarde voor sommige klanten"

Hoofdartikel

Nieuwe kansen voor afzet van bio en groenten in omschakeling

De afzet van biogroenten en producten in omschakeling betekent een sterke uitdaging voor de biosector. Dominik Planckaert, algemeen directeur van Greenpartners een afzetcoöperatie van groentetelers, ziet nieuwe kansen.

Best mogelijke prijs

Gelijkwaardigheid, dat is de kern van het coöperatief denken bij Greenpartners. Alle aangesloten leden, ook biotelers en telers in omschakeling krijgen de beste behandeling die de vermarkting van hun specifieke product vereist. "Hoe moeilijker de afzet van een product, hoe meer tijd we erin investeren", verduidelijkt *Dominik Planckaert*, algemeen directeur. "De klant krijgt exact het product dat hij wenst, maar we willen ook aan de best mogelijke prijs verkopen. De productiehoeveelheid op de bedrijven wordt constant geëvalueerd en bijgestuurd. Overschotten en dus het risico op prijsdalingen worden zoveel mogelijk beperkt." Greenpartners werkt bijna uitsluitend met prijsafspraken op termijn en individuele contracten. Overleg en planning vormen de sleutels van de commerciële activiteiten. "Ons verkoopsysteem biedt ook de bioteler meer zekerheid

over prijs en afname. Het rendement van hun bedrijf, dat is wat voor ons telt”, beklemtoont Dominik Planckaert.

Meer bio graag

De goede verkoopresultaten van Greenpartners moeten leden-biotelers in staat stellen om te groeien. “Groei is absoluut noodzakelijk, want we ervaren duidelijk dat de consumptie van bio in de lift zit”, bevestigt Dominik Planckaert. “In onderhandelingen met de grootdistributie heeft het feit dat Greenpartners, naast milieuvriendelijk geteelde producten, ook biogroenten en biofruit aanbiedt zeker voordelen. Voor sommige klanten betekent dit echt een meerwaarde. Als de binnenlandse productie zou toenemen en er komen ook meer bioboeren bij, dan kunnen we meer en nieuwe markten bevoorraden. We zien immers bij onze buitenlandse klanten een stijgende interesse voor Belgische bioproducten. Er is dus zeker ruimte voor meer biotuiniers. Het succes van de afzet hangt wel sterk samen met de groei van het aanbod en de garantie van een regelmatige aanvoer. Onze klanten moeten er kunnen op rekenen dat de gewenste kwaliteit er altijd is.”

Gelijke Europese regelgeving

“In de praktijk blijkt dat Greenpartners met Belgische klanten de beste commerciële relaties heeft. Belgische klanten geven ook duidelijk de voorkeur aan producten van eigen bodem waarvoor ze net iets meer willen betalen. Er is immers de zekerheid van kwaliteitsbewaking, de korte keten en het wederzijdse vertrouwen. Dit resulteert in betere prijzen voor Belgisch product. In een groeiende markt is er zeker plaats voor meer bio-product van bij ons. Omschakelen naar bio kan bijvoorbeeld een valabel alternatief zijn voor gangbare glastuiniers die om welke reden ook de overstap naar grootschaligheid niet kunnen of willen maken. Daarom wil Greenpartners graag de teeltmogelijkheden verruimd zien voor telers in omschakeling. Een van onze belangrijke eisen is dat de lastenboeken voor teelten onder glas voor alle lidstaten gelijkgeschakeld worden, zodat onze leden niet tegen het nadeel van strengere regelgeving moeten opboksen.”

Uniformiteit, continuïteit en specialisatie

Biotelers en telers in omschakeling zijn ook onderworpen aan de wetten van de markt. Dit betekent dat ze zowel het afgesproken volume als homogene kwaliteit, sortering en verpakking moeten kunnen garanderen. Continuïteit is een fundamentele vereiste om een vertrouwensrelatie met de klant op te bouwen en een goede prijsvorming te realiseren. “Als onze bioproducenten continuïteit kunnen garanderen, zal de interesse in bioproducten nog toenemen”, meent Dominik Planckaert. “Ik pleit ook voor specialisatie in één of twee teelten. Het levert een hoger rendement omdat het machinepark en de verwerkingslijn intensiever worden benut. Teeltrotatie is natuurlijk een belangrijk principe in de biologische groenteteelt. Binnen de coöperatieve werking van Greenpartners zie ik toch een mogelijke oplossing in een systeem van teeltrotatie op gronden van andere biotelers-coöperanten. Zo kunnen biotelers hun product toch continu blijven telen. Daarom willen we werk maken van ontmoetingsmomenten om kansen te scheppen om elkaar beter te leren kennen. Als er vertrouwen groeit, worden vormen van coöperatief samenwerken mogelijk. Ik geloof dat dit de afzet van bio bij Greenpartners zeker ten goede komt.”

Bioboeren op www.biozoektboer.be

Surf eens naar de website www.biozoektboer.be. Je vindt er een pak nuttige informatie die je op weg zetten als je interesse hebt om naar bio om te schakelen met je bedrijf. Wil je graag weten hoe bioboeren erover denken? Klik in het menu op video. In korte filmpjes maak je kennis met biotelers uit diverse sectoren die honderd procent achter hun beslissing staan. Ze brengen het positieve verhaal van hun omschakeling en hun zoektocht naar creatieve oplossingen voor hun bedrijf. Eén ding hebben ze gemeen: hun geloof in de toekomst. Misschien het duwtje in de rug dat jij nodig hebt?

Doe de bioswitch!

Ben jij op zoek naar een rendabel en duurzaam alternatief voor jouw land- of tuinbouwbedrijf? Biologisch ondernemen is voor vele Vlaamse bedrijven een gunstige strategie. Klik op de homepage van www.biozoektboer.be op de link 'bioswitch' en kies voor een bepaalde sector. Je leest stap voor stap wat je moet doen om om te schakelen. Laat een omschakelplan opstellen dat je zowel teelttechnisch als bedrijfseconomisch zicht geeft op de mogelijkheden van bio voor jouw bedrijf. Je krijgt ook steun van de Vlaamse overheid. Zo kan je tijdens de omschakelperiode beroep doen op een coach die samen met jou alles in goede banen leidt. Hun coördinaten vind je ook onder 'bioswitch'.

Tijd voor bio

Natuurlijk is omschakelen een ingrijpende beslissing. Je wilt goed weten wat voor jouw bedrijf de beste strategie is. Het project Bio zoekt Boer zorgt voor een goede omkadering en geeft je dat deugddoende steuntje in de rug. De projectverantwoordelijke, Sofie Hoste, brengt je in contact met proefcentra én met de afzet; dit laatste is belangrijk, ook in de omschakelperiode. Je ontmoet collega's-bioboeren, een mooie kans om veel van hen op te steken. Ze willen graag hun ervaringen, successen en leerfouten met je delen. Blijf niet langer met je vragen zitten! Informatie inwinnen is de eerste stap en een goed gesprek kan een doorbraak betekenen. Contacteer Sofie Hoste, 0494 98 23 69 of info@biozoektboer.be, www.biozoektboer.be.

Sterk draagvlak voor bio

Het project 'Bio zoekt Boer', een uniek initiatief van Bioforum, ABS en de Boerenbond, wil gangbare boeren via vertrouwde kanalen informeren over de perspectieven van biolandbouw voor hun bedrijf. De belangen van de Vlaamse bioboeren en boeren in omschakeling worden sterk gedragen door de expertise en de knowhow van de overkoepelende organisaties. Persoonlijke aanpak en vrijblijvend advies werken bovendien drempelverlagend. Na een jaar werking zijn er al mooie resultaten. 38 boeren schakelden over naar bio en 175 geïnteresseerde boeren vroegen persoonlijk advies.

Het project 'Bio zoekt Boer' krijgt financiële steun van de Vlaamse overheid.