

Jury gaat op bedrijfsbezoek bij de vier kanshebbers

Genomineerden Ekoland Innovatieprijs 2011



“Zeer onder de indruk”, is juryvoorzitter Jan de Veer.

Medejurylid Jan Spaans is het van harte met hem eens. “Het is fantastisch om de bedrijven te bezoeken

en de gepassioneerde verhalen te horen van deze

boeren, boerinnen en tuinders.” De jury van de Ekoland

Innovatieprijs bestaat, naast Jan de Veer en Jan Spaans, uit

Kees van Veluw, Geertje Schlaman en Maria van Boxtel. Zij

kozen uit de tien voorgestelde bedrijven vier genomineerden

voor 2011. Ze stellen deze bedrijven graag aan u voor:

Ruud en Annelies van Schie van Greenshield,

Wil en Lisan Sturkenboom van de Warmonderhof-

boomgaard, melkveehouders Joost en Liesbeth Samson en

Jan Dirk en Irene van de Voort van de Groote Voort.

TEKST GEERTJE SCHLAMAN EN MARIA VAN BOXTEL



Tijdens de BioVak, op woensdag 19 januari om 20.00 uur (Horecaplein), presenteren de genomineerden zich en zal de jury de Ekoland innovatieprijs 2011 uitreiken.



Annelies en Ruud van Schie

De berg 'Herbi 10' plantaardig materiaal om ondergewerkt te worden



Foto's Geertje Schlamman

Verpakte tomaten klaar voor de supermarkt

RUUD EN ANNELIES VAN SCHIE, GREENSHIELD

Investeren met lef

Een gedurfde investering was het voor glastuinbouwbedrijf Greenshield, maar ook noodzakelijk om biologisch te blijven telen. De vele jaren van bodemziekten door met name *Verticillium* en aaltjes moesten doorbroken worden. Ruud van Schie was de eerste teler die zo grondig, gedegen en vasthoudend biologische vormen van grondontsmetting probeerde en uiteindelijk rigoureus op zijn gehele bedrijf toepaste. En met succes.

Ruud en Annelies zijn altijd vooruitstrevend geweest, niet voor niets was Greenshield het eerste grootschalige biologische glastuinbouwbedrijf. Met een rotatie van alleen paprika en tomaat verklaarde de gemiddelde biologische teler hen voor gek. Dat was immers vragen om problemen? Toch zetten Ruud en Annelies door en waren ze de eerste biologische telers in hun tak die een acht hectare groot biologisch glastuinbouwbedrijf durfden neer te zetten. Inmiddels heeft Greenshield eigen sorteer- en inpakmachines waardoor de producten in plastic verpakkingen met stickers het bedrijf verlaten. Het bedrijf biedt per jaar werkgelegenheid aan 12 vaste arbeiders, 22 seizoensarbeiders, en scholieren en studenten - samen gemiddeld 50 fte.

Nieuwste ontwikkelingen

Ruud loopt graag voorop met de laatste ontwikkelingen voor een duurzamer energiegebruik. "Het past bij onze principes om te zoeken naar een energieneutrale productie.

De initiatieven die we hierin hebben genomen, hebben helaas nog niet tot dit ideaal geleid."

Velen zijn bekend met het bedrijf om zijn innovatieve inzet van dieren in de kas om onkruid en schadelijke insecten te bestrijden. Zoals de egel en pekingeenden, die ze zelf gekscherend 'de public relations eenden' noemen. Ondanks het feit dat ze effectief slakken en andere insecten, resten paprika en tomaten wegwerkten, lopen ze niet meer in de kas. Ze bevuilden de betonpaden te veel, waardoor die veranderden in ijsbanen.

Na vele mislukte pogingen van grondontsmetting op Greenshield, blijkt de laatste ontsmettingsmethode effectief. 'Herbi 10', zo heet het plantaardig mengsel, geproduceerd door het bedrijf Thatchtec in Wageningen. Het mengsel, waarin ruwe eiwitten essentieel zijn, wordt door de grond gewerkt en met luchtdicht folie afgedekt. Het geeft een maanachtig landschap in de kas waar alleen enkele mussen in lijken te overleven. Onder het folie vindt een composteringsproces plaats, wat effectief de aanwezige schimmels en aaltjes doodt. Bovendien krijgt de grond er een enorme groeikracht van en groeien de paprika's en tomaten 'als kool'. "Het kost een vermogen, maar dat lijkt nu wel zijn vruchten af te werpen. De grond is nog nooit zo vitaal en energiek geweest, zo blijkt uit proefmonsters", zegt Ruud. Lachend gaan ze nu het volgende groeiseizoen in. "Deze ontsmettingsmethode biedt andere telers ook kansen."

Vernieuwende vormen van grondontsmetting houden biologische glastuinbouw mogelijk'



Wil en Lisan Sturkenboom met de fruitdozen van www.fruitenfris.nl



Producten van de Warmonderhofboomgaard

WIL EN LISAN STURKENBOOM, DE WARMONDERHOFBOOMGAARD

Slimme afzet en steun voor starters

Samenwerking met jonge ondernemers en creatieve manieren van vermarkten, daar blinkt de Warmonderhofboomgaard in uit. Met dezelfde gedrevenheid als waarmee ze een kwaliteitsproduct produceren, zetten Wil en Lisan Sturkenboom de producten via verschillende afzetkanalen af. Meer dan de helft van de producten wordt inmiddels direct naar de klant afgezet. Een deel direct aan de Nederlandse klant op boerenmarkten en via de Hofwebwinkel, momenteel één van de weinige renderende webwinkels. Buitenlandse klanten worden bediend via hun bedrijf in Engeland. Bij al deze afzetvormen heeft Wil zelf het initiatief genomen en geïnvesteerd. Vaak samen met jonge ondernemers van de Warmonderhof, die daarmee ruimte en kansen krijgen om een eigen onderneming op te zetten. De samenwerking met jonge ondernemers ligt voor Wil voor de hand: "Elke dag lopen de Warmonderhofstudenten hier rond en wordt er weer gefilosofeerd!"

Nieuwe rassen

"Ik wilde af van de Elstar. Het telen van een kwalitatief goede biologische Elstar appel vond ik niet mogelijk, dus probeerde ik andere rassen", vertelt Wil. "Een stuk eigen vermarketing kwam daar al snel bij, want anders blijft iedereen - zonder beter te

weten - alleen maar Elstar eten! We zijn het enige bedrijf dat proefrassen met nummers aangeplant heeft. De rassen hebben nog geen naam omdat ze het in het proefbedrijf nooit tot namen hebben geschopt." Wil en Lisan kozen in 1997 als enige voor het ras Santana, en met één hectare aanplant was het bedrijf direct de grootste ter wereld. Een ras zonder afzetverleden en met weinig ervaring in de teelt en bewaring. "Het stoorde me dat slechts een derde in Nederland werd afgezet en twee derde in het buitenland; het

zou met minder voedselkilometers moeten kunnen. Daarnaast ergerde ik me in de winkel vaak aan de manier waarop mijn appels erbij lagen. De omloopsnelheid van het versproduct was te laag en ik wil graag mijn product mooi en

vers afleveren, met de kwaliteit zoals geteeld en geoogst. Daarom zijn we gestart met directe verkoop."

De nieuwste initiatieven om de producten van de Warmonderhofboomgaard direct in Nederland af te zetten zijn fruitdozen en schappen voor de supermarkt. De fruitdozen - met zes kilo 'werk- en schoolfruit' - zijn via www.fruitenfris.nl te bestellen en worden met de post in heel Nederland afgeleverd. De binnenkant van de doos is voorzien van creatieve teksten bij een meetlat van 'Bijna vol' tot 'Bijbestellen' en 'Boordevol energie' tot

'Meer dan de helft van de producten wordt inmiddels direct naar de klant afgezet'



Kalkoenen in de boomgaard

Foto: s Warmonderhofboomgaard

'Bijtanken!' Voor de supermarkt ontwikkelde Wil aparte verplaatsbare houten schappen die worden gevuld met Warmonderhofgroente en -fruit.

Kalkoenen

De laatste grote bedrijfsontwikkeling is de introductie van kalkoenen. "Pluimvee hoort van oudsher bij de fruitteelt", zegt Wil. "Ze passen perfect in het ecologische bedrijfssysteem; ze geven bemesting en eten veel schadelijke insecten en muizen op." De slacht van de kalkoenen bracht het bedrijf een ander soort uitdaging. Het koppel van tweeduizend kalkoenen kon niet naar een regulier slachthuis. Voor de pluimveeslachtlijn was het aantal biologische kalkoenen te klein en voor het reguliere slachthuis het aantal te groot. De enige oplossing was een 'mobiele slacht' op het bedrijf zelf. "Dat moet anders. Het was een bizarre ervaring waarbij zelfs onze vegetarische medewerkers hebben meegeholpen."



Joost Samsom demonstreert BRUTUS tijdens een open dag

JOOST EN LIESBETH SAMSOM

Technisch inzicht en creatieve geest

Melkveehouder Joost Samsom uit Wilnis heeft een groot technisch inzicht en denkt creatief. Dat blijkt wel uit al zijn vindingen op het gebied van mechanisatie voor de biologische landbouw. “De boerderij is mijn kapstok, ik kijk hoeveel haakjes eraan hangen en dat zijn er gelukkig veel.” Joost is vooral genomineerd voor de Ekoland Innovatieprijs vanwege de RUUD en de BRUTUS. RUUD is een robot die zelfstandig ridderzuring mechanisch bestrijdt in een weiland. Ridderzuring is een lastig probleem voor biologische veehouders en de bestrijding ervan gebeurt handmatig en is zeer arbeidsintensief. Joost ontwikkelde RUUD in samenwerking met Frits van Evert, onderzoeker aan Wageningen UR. Frits van Evert is verantwoordelijk voor de cameratechniek en de software waarmee RUUD de ridderzuringplanten onderscheidt van het gras ernaast. Joost ontwikkelde de hardware. Een elektromotor bedient een snel roterende frees op een rail, die het hardnekkige onkruid met penwortel en al uit de grond freest. Deze hardware werkt goed, maar aan de cameratechniek en software voor de zelfrijdende robot moet nog gesleuteld worden. Joost ontwikkelde daarom ook een handmatig te bedienen variant, de BRUTUS. “Hiermee kun je zelf door het land trekken en de ridderzurig uitfreen. Dat gaat heel goed. Met een schopje ben je een hele vent als je vijftig ridderzuringplanten per uur uitsteekt, met de BRUTUS haal je



Een uitgefreesde ridderzuringplant

makkelijk honderdvijftig tot tweehonderd planten per uur”, weet Joost. Inmiddels is de BRUTUS zowel op zijn eigen bedrijf als bij Anne Koekoek in Friesland getest. Zo’n 75 procent van de ridderzuring groeit niet opnieuw uit, waarbij het bestrijden van solitaire planten het beste gaat. “Zo hebben we een machine die veehouders kunnen huren en die goed werkt.”

Meer innovatieve ideeën

Het kleine hoopje versgefreesde, zwarte aarde biedt kansen voor aanvullingen aan de machine: graslandverbetering met een klein doseerautomaatje voor gras- of klaverzaad wil Joost nog ontwikkelen. “Hoewel het snelle uitstoeien van het omliggende gras helemaal niet tegenvalt; een gefreesde plek is zo dichtgegroeid.” De vindingen van Joost bieden vooruitgang voor alle boeren. “Dat

‘Met RUUD en BRUTUS is ridderzuring snel en effectief mechanisch te bestrijden’

is wel mijn doel.” Eerder ontwikkelde hij een pers-wikkelcombinatie op één chassis; een vinding die veehouders een extra werkgang bespaart en die is overgenomen door machinebouwers als Kroonen en Lely. Wel nadat Joost zelf, samen met twee startende machinebouwers, investeerde in het opzetten van het bouwen van de machines. “Door ons aandeel hebben we daar ook nog financieel profijt van gehad.” Ook Joosts eerdere vindingen op het gebied van zelfkaasmaken, zoals een vernieuwde kaastobbe, automatische schakelklokken en zelfreinigen, zijn overgenomen door de leveranciers. Nu is het heel gebruikelijk om arbotechnisch vriendelijk te werken met behoud van het vakmanschap van de boerin bij het kaasmaken. Liesbeth Samsom ziet dat het in de familie zit. “Zijn opa was ook al boer en smid. Ondernemend, creatief en steeds met techniek in de weer.” De zelfgebouwde voerautomaat in de stal, het droogplateau met ventilator voor ronde balen om natuurrhooi in de helingstal effectief te kunnen gebruiken en verbeteringen aan een snijmachine voor gewikkelde balen: de innovatieve ideeën van Joost Samsom blijven in ontwikkeling.



Jan Dirk van de Voort laat de Remekerkazen zien



Foto's Geertrij Schlamman

Foto boven: Voeding van zelfgeplet graan met kruidentoevoeging

Foto midden: De nieuwe stal is ruim opgezet

Foto onder: Jerseykoe met hoorns

JAN DIRK EN IRENE VAN DE VOORT, DE GROOTE VOORT

Smaakvolle kaas van anti-bioticavrij bedrijf

Jan Dirk en Irene van de Voort maken boerenkaas van Jerseymelk onder de naam Remeker. Ze werken 100% antibioticavrij. Ze bereikten dit door het afpellen van alle toevoegingen en inputs op de boerderij, om goed te kunnen waarnemen hoe de dieren, het land, de melk en daarmee de kaas gezond en vitaal blijven. "Door alles weg te halen, kan je pas zien wat er gebeurt. Vertrouwen in de oplossing is essentieel", vertelt Jan Dirk. "De koeien spiegelen duidelijk of ze in balans zijn, in hun gedrag en natuurlijk in de mest. In 2004 zijn we helemaal gestopt met antibiotica. Dat was niet makkelijk. Dirk Zaaijer heeft ons geleerd echt naar koeien te kijken en ze op pensniveau te voeren. Mest moet volkomen verteerd zijn, niet ruiken en een zelfje zijn", legt Jan Dirk uit. Hij voegt de daad bij het woord en laat de juryleden de mest ruiken en zien. "Wij krijgen zulke mest door snijmaïs en krachtvoer uit het rantsoen te laten en vers geplet graan te voeren." Losse granen als gerst, triticale en lupine als eiwitbron mengt en plet Jan Dirk dagelijks zelf. "We kunnen per halve dag bijsturen. Op donkere of juist lichte dagen zit er minder of meer suiker in het gras. Daar passen we het graanrantsoen op aan. Koeien reageren daar veel beter op, ze zijn alerter en actiever dan bij voeren van snijmaïs." De simpele maar slimme innovatie van het verse, enzymrijke

voer wordt aangevuld met een flinke schep kruidenpreparaat om ook wormmiddelen uit te bannen en kalverdiarree te voorkomen. "Van zowel kalverdiarree als van Coli in de melk hebben we flink last gehad. Dat is nu voorbij met echt voeren op pensniveau."

Jerseykoeien met hoorns

De kudde houdt de hoorns. "Dat kan in onze nieuwe ronde stal. Geen hoeken en veel ruimte, dan is onthoornen niet nodig". Tot drie weken blijven de kalfjes bij de koe; fokkerij gebeurt voor vijftig procent met een eigen stier. Enkele stierkalfjes gaan geslacht naar een regionaal restaurant, voor de andere dieren is nog geen oplossing. Kaasmaken doet Jan Dirk al sinds 1992. De smaakvolle kwaliteitskazen worden goed verkocht, direct vanaf de boerderij naar natuurvoedingswinkels en kaasspecialzaken. Ook op het gebied van kaasmaken innoveren Jan Dirk en Irene. "Het nieuwste is een idee van onze kaasmaakster: boterolie om de kazen te beschermen." Alle kazen, ook biologische, worden afgedekt met een laagje plastic. Wassen met zout water, de traditionele manier, is namelijk erg arbeidsintensief. Met een korst ingesmeerd met boterolie blijven de kazen ook prima houdbaar en is

de korst zelfs eetbaar. Om goede boterolie te kunnen winnen, investeerden Jan Dirk en Irene in nieuwe machines zoals een karn en centrifuge. De ervaring heeft ze ervan overtuigd dat melk van koeien met hoorns de juiste kwaliteit boterolie oplevert. "Het wordt niet ranzig. En de juiste cultuur komt vanzelf in de korst."

Alle veranderingen op de boerderij vereisten flinke investeringen. "We hebben onze afnemers gemeld dat de kaas daardoor per kilo duurder werd, dat was prima. Alles van het bedrijf en het seizoen is nu terug te vinden in de kaas, het is helemaal puur."

'De kaas als spiegel van het bedrijf'