

Boelo Tijdens

Akkerbouwer met passie voor biologische teelt, maar na vijf jaar toch hiermee gestopt

Position paper t.b.v. het rondetafelgesprek biologische landbouw d.d. 29 oktober 2026

In 2020 heb ik 40 ha (24% van mijn bedrijf) omgeschakeld naar biologische teelt. De prikkel was een morele, geen financiële. Ik ben begaan met de natuur, die me oprecht verwondert, en hecht veel waarde aan dierenwelzijn, zeker ook van 'productiedieren'. Aan hoe we onze dieren behandelen ben ik zelfs geneigd onze mate van beschaving af te lezen... Hoewel ik denk dat wij in West-Europa op een relatief duurzame wijze voedsel verbouwen, leek het mij mooi om een stap extra te zetten. Vanzelfsprekend moet er voor de extra inspanning en onzekerheid wel betaald worden, dus in plaats van voor een onbetaalde tussenvorm koos ik voor de sprong naar gecertificeerd biologisch. Dat gaf me ook de mogelijkheid om meer voor menselijke in plaats van dierlijke consumptie te produceren.

Ik heb er vijf jaar lang echt van de biologische werkwijze genoten. Leuke open collega's, technisch zeer uitdagend, en mooie gewassen verbouwen zonder gebruik van chemie. Maar er is ook een grote keerzijde. De biologische teelt, zeker gecombineerd met gangbare teelt, is zeer kapitaalsintensief. Het speelveld is ongelijk, veel biologische producten die worden geïmporteerd komen uit landen waar sprake is van ongelijke concurrentievoorwaarden en verschillen in controle en handhaving. Verder liep ik tegen dezelfde problemen aan als – ongetwijfeld – veel van mijn collega-bioboeren. Te weinig areaal om in bijvoorbeeld robotisering te investeren en geen collega's nabij om dat samen mee te doen. Personeel is duur en je bent afhankelijk van veelal Oost-Europese hulp via uitzendbureaus. Ik heb veel respect voor ze, maar het feit dat ze de Nederlandse en Engelse taal vaak niet machtig zijn is niet echt een verrijking voor je sociale leven. Mest is duur, afzet van je producten is soms lastiger dan je zou hopen (cyclische vraag en dus ook prijsvorming) en de regelgeving is intensief. Voor het laatste heb ik begrip, maar het vreet tijd. Tijd is uiteindelijk ook de doorslaggevende factor geweest voor mijn twijfels.

Ik had me voorgenomen om na vijf jaar te evalueren. Ik heb in 2024 na veel wikken en wegen het moeilijke besluit genomen om terug om te schakelen naar gangbaar. Ik ben alleen op mijn bedrijf, mijn echtgenote werkt voltijds als arts en onze jongens, van wie er in ieder geval één graag boer wil worden, zijn de komende jaren nog druk met hun studie. Ik vond het steeds lastiger om een goede balans te vinden, ik was simpelweg altijd aan het werk. Met betere financiële opbrengsten had ik meer arbeid kunnen inhuren en kunnen investeren in arbeidsbesparende mechanisatie. Dan was ik zeer waarschijnlijk biologisch blijven boeren.

De door de politiek beoogde groei van het biologisch landbouwareaal kan alleen worden behaald door de vraag naar biologische producten te doen stijgen! Het moet komen vanuit de consument, deze moet het dus aantrekkelijk vinden om bio te kopen. De markt moet worden ontwikkeld, Denemarken is een goed voorbeeld van hoe je dit zou kunnen doen.

Allereerst door biologische inkoop in overheidskeukens. Dat vergt ook opleiding van keukenpersoneel; door minder verspilling, seizoensproducten en een andere verhouding tussen vlees en plantaardige ingrediënten hoeft dit niet altijd tot een hogere maaltijdprijs te leiden. Verder bestaat in Denemarken een officieel keurmerk voor restaurants en kantines (brons, zilver, goud). Ook heel belangrijk is het zeer herkenbare biologische keurmerk. In de winkel herken je in één oogopslag wat bio is en wat niet. Het biologische assortiment is er enorm, voor ieder gangbaar product is een betaalbaar biologisch alternatief. In Nederland blijkt uit ACM onderzoek juist dat het prijsverschil biologisch ten opzichte van gangbaar van 48% in 2024 is gestegen naar 66% in 2026. De handel zal wat marge moeten inleveren, deze tenminste gelijk trekken aan de marges op gangbare producten, waar ze nu vaak hoger zijn. Daarbij is vooral van belang dat de consument het prijsverschil tussen biologisch en gangbaar kleiner ziet worden. Ook zou biologisch natuurlijk kunnen worden gestimuleerd met een BTW-korting.

Om te voorkomen dat een groeiende biologische consumptie vooral leidt tot meer import, moeten Nederlandse boeren en afnemers langdurige afspraken kunnen maken over afzet, volumes en prijzen.

De biologische boer heeft te maken met veel teeltonzekerheden en dus grote risico's. Om continuïteit te waarborgen zou voor deze risico's een premie moeten worden betaald. Op deze manier wordt een deel van de financiële risico's in de markt overgeheveld naar verwerking, verkoop en consument. Meerjarige afnamecontracten, met een vergoeding voor de hogere teeltrisico's, zouden daarvoor een goed instrument zijn.

Gerichte ondersteuning bij robotisering, gezamenlijke mechanisatie en omschakelingskosten kan daarnaast helpen om praktische belemmeringen weg te nemen. Maar zonder voldoende koopkrachtige vraag blijft dat symptoombestrijding.

Er is dus maar één effectieve manier om het biologisch areaal in Nederland te vergroten en dat is het stimuleren van de vraag, beslist niet het stimuleren van het aanbod.