



Perspectief

Geld en landbouw: de conferentie, de magje, de macht, de mogelijkheden en de frustratie
Portret: sociale driegeleding in winkelpraktijk

2004 jaarlijks N° 1

Dynamisch

Nieuws en informatie over  biologisch-dynamische landbouw en voeding

Geld und Landwirtschaft

Landwirtschaftliche Tagung
4. bis 7. Februar 2004

Vortrage

23 Fachgruppen

18 ubungsgruppen: „Entwicklungsprozesse in Betrieben und Kooperationen“

2 Auffuhrungen: J.W. von Goethe, Faust, 2. Teil, 1. und 5. Akt

Dynamisch Perspectief

nr.1 januari-februari 2004
twee-maandelijkse uitgave voor leden van de
Vereniging voor Biologisch-Dynamische
Landbouw en Voeding (BD-Vereniging)
ISSN 1389-7438

BD-Vereniging en advertentie-acquisitie:
Vereniging voor Biologisch-Dynamische
Landbouw en Voeding
Diederichslaan 25
Postbus 236, 3970 AE Driebergen
e-mail: info@demeter-bd.nl
internet: www.demeter-bd.nl
tel: 0343-531740, fax: 0343-516943

Redactie:
Bruno van der Dussen, Ruud Hendriks,
Jola Meijer

Vaste medewerkers:
Bernard Asselbergs, Jan Diek van Mansvelt,
Jan Saal

Sluitingsdatum kopij:
Aanleveren kopij voor het maart-
aprilnummer tot 1 februari 2004.
Bij voorkeur van te voren telefonisch overleg,
tel. 075-6873159
Kopij op diskette (minimaal Word 97) of
via e-mail: info@demeter-bd.nl

Vormgeving:
Fingerprint Driebergen, Gerda Peters
Pre-press en druk: Drukkerij Kerckebosch Zeist
Gedrukt op Reviva, 50% recycled, chloorvrij

Copyright:
Tegen overname van artikelen bestaat
in principe geen bezwaar, mits hier van tevo-
ren toestemming voor is verleend en
dit duidelijk wordt vermeld.

De BD-Vereniging is houdster van het merk
DEMETER

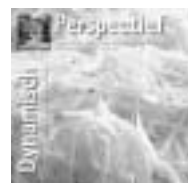


Vereniging voor
Biologisch-Dynamische
Landbouw en Voeding

V O O R A F

Geld, landbouw en kwaliteit bepalen voor een groot deel de inhoud van dit nummer. Vooruitlopend op de Landwirtschaftliche Tagung in Dornach (Geld und Landwirtschaft) aankomende februari geven enkele vertegenwoordigers uit de biologisch(-dynamische) landbouw hun visie op deze problematiek. Een vrij actueel onderwerp dezer dagen. Met de door de supermarktketens ontketende prijzenoorlog worden we dagelijks met de neus op de feiten gedrukt. Landbouw en geld staan op gespannen voet met elkaar in deze tijd. Toch is er een plek waar deze prijzenoorlog geen vat op heeft. Een plek waar bewust getracht wordt landbouw, geld en handel zodanig in de praktijk te brengen dat met reden gezegd kan worden: met de consument valt wel te praten. Een Dynamisch Portret over associatieve economie in zakformaat bij de Korenmaat in Zeist.

En verder nog veel meer in dit vernieuwde nummer. Vanaf nu is Dynamisch Perspectief vormgegeven in de internationale Demeter-huisstijl.



I N H O U D

| | |
|---|----|
| Dynamisch Portret | 4 |
| The making of: Demeter zuurkool | 8 |
| Geld en Landbouw: | 10 |
| de conferentie | 11 |
| Geld en Magie | 12 |
| Overheid moet biologische consument belonen | 14 |
| De macht van de boodschappentas | 15 |
| Wat doe je als het allemaal niet mee zit? | 17 |
| Grond voor BD-landbouw | 19 |
| De economische toekomst van Demeter-kwaliteit | 23 |
| Vers van het land... | 25 |
| Biologische producten zijn gezonder | 26 |
| Worden kippensnavels steeds korter? | 29 |
| Perspectief | 31 |
| Bijen | 32 |
| Wijn | 33 |
| Memo | 33 |
| Agenda | 34 |
| BD-info | 35 |

De Korenmaat *Sociale driegeleding in de winkelpraktijk*



“De klant krijgt bewustzijn voor de prijsopbouw en van zijn soms dure koopgedrag”

Geld en landbouw *De komende conferentie in Dornach*



De conferentie, de magie, de macht, de mogelijkheden en de frustratie

Biologisch is gezonder *Het rapport*



Literatuurstudie over samenhang landbouw, voedingskwaliteit en gezondheid



De Korenmaat

Associatieve economie in zakformaat

Bruno van der Dussen en Jan Saal

De winkeliers van de Korenmaat in Zeist trachten de sociale driegerleding in de praktijk te brengen. Hun 'credo' is: met de consument valt best te praten. Sterker nog, het overleg met de consument is een uitgangspunt van de Korenmaat. Zij proberen vorm te geven aan de zogenoemde associatieve economie: een zodanige vorm van economisch leven waarin producent, handelaar en consument zo met elkaar omgaan, dat ze elkaars voortbestaan respecteren.

← *Ruud in de koelcel, zuivel verdelen.*

"Met de consument valt niet te praten", stelde Jan Saal in het vorige nummer. Daarbij doelde hij onder andere op de oproep van minister Veerman aan de consument om meer biologische producten te kopen. Jan Saal betoogde dat de consument een economische entiteit is en niet aangesproken kan worden op het vlak van het culturele/ideële leven. Want biologische landbouw heeft een ideële achtergrond. Hij ging hierbij uit van de zogenoemde driegerleding van de maatschappij die door Rudolf Steiner omstreeks 1918 verwoord werd. Deze driegerleding betreft het culturele, het economische en het rechtsleven.

Juist biologisch-dynamische landbouw leent zich bij uitstek om associatieve economie in de praktijk te brengen. De Korenmaat is hier één voorbeeld van. Meer dan twintig jaar proberen medewerkers/vennoten van de Korenmaat deze economie in hun 'winkel' te praktiseren. Een gesprek met Bernard Asselbergs en Haiko Liefmann, beiden venoot van de Korenmaat en met Jan Saal, die vanuit vorige betrekkingen (Odin, Triodos Bank) diverse instellingen adviseerde op het gebied van associatieve economie en tevens hielp het verslag te redigeren.

"Eigenlijk ontstond de Korenmaat op de golven van de 'maatschappijvernieuwingsideeën', zo'n vijftig jaar geleden", aldus Bernard Asselbergs. "In die tijd was er in Zeist de reformwinkel van Dick de Vries waar veel mensen die Demeter-producten kochten elkaar tegenkwamen. Een aantal van hen hield zich bezig met sociale driegerleding en consumentenzeggenschap. Graag zagen zij naast de betere kwaliteit van de producten ook sociale vernieuwing in het reformhuis.

Omdat zij binnen de reformwinkel hiervoor geen ruimte vonden ontstond begin jaren tachtig de Korenmaat in Zeist. Een tijd met onstuitbare ideeën, waarin grondig werd gediscussieerd hoe sociale driegerleding in praktijk kon worden gebracht. Er was een rijkdom aan

ideeën. Aanvankelijk werd uitsluitend gewerkt met vrijwilligers. De klanten konden hun behoeften kenbaar maken terwijl binnen het initiatief werd bekeken of daar aan voldaan kon worden." Die tijd heeft Jan Saal ook meegemaakt toen hij in Zeist woonde: "Toen verzamelde de winkelier alleen maar de briefjes om de totale bestelling door te geven."

"Dat is wel veranderd", aldus Haiko. "Tegenwoordig ondersteunen we de klanten ook in het bepalen van wat ze aan boodschappen bij de Korenmaat nodig hebben. Klanten van de Korenmaat hebben vaak het gevoel dat er voor hun wekelijkse boodschappen *gezorgd* wordt. Dat is wel een andere ervaring dan producten uit het schap halen bij een winkel. Wij proberen zo goed mogelijk aan te sluiten bij de behoeftens van de klanten, om de wekelijks terugkerende job van het boodschappen doen te verlichten."

Al snel vonden de klanten dat het werk van de vrijwilligers betaald moest worden. "Toen werd het medewerkersgeld aan de orde gesteld", aldus Bernard. "Dat gold voor die mensen die de bestellingen klaarmaakten, de kisten vulden met (biologisch-dynamische) groente en andere levensmiddelen en in de winkel stonden. Met dat medewerkersgeld is veel in de praktijk geëxperimenteerd. Het kwam voor dat er niet genoeg geld was om de medewerkers te betalen. Dan kwam er een briefje op de toonbank met het verzoek aan de klant om in een potje geld te deponeren voor de medewerkers."

Triodos Bank

Haiko: "In de jaren tachtig zat de groei er goed in, wellicht mede dankzij de lage prijs van de artikelen. Dat was nooit de doelstelling, maar in die jaren het bijeffect van de wijze van werken van de Korenmaat. Eind jaren tachtig had de Korenmaat een klantenkring van 120 gezinnen. De klanten betaalden maandelijks samen het medewerkersgeld, terwijl de prijzen van de artikelen werden bepaald door de inkoopprijs plus een opslag voor de exploitatie. We haalden toen een omzet van ongeveer 10.000 gulden per week."

Bernard: "Een principieel punt is het kapitaal. We willen als medewerkers geen eigenaren zijn van de Korenmaat. Hierom streven wij naar een neutralisering van het kapitaal in de Korenmaat. Zo is er bijvoorbeeld het voorgeschoten kooppeld. Dat is het inlegbedrag dat klanten bij instap betalen ter hoogte van wat ze ongeveer in vier weken bij de Korenmaat besteden."

Haiko: "Je zou dat ons werkkapitaal kunnen noemen. Normaal is dit bezit van de onderneming, en daarmee van de vennoten. Het voorgeschoten kooppeld is er juist om te voorkomen dat het bedrijf eigendom wordt van de vennoten. Groeit de klantenkring, dan groeit het werkkapitaal automatisch mee. Momenteel gaat het om een totaalbedrag van ruim 20.000 euro, dat door de klanten wordt voorgeschoten."

Bernard: "Vanaf het begin werden leenkringen opgericht om te kunnen investeren. Soms werden borgen gevraagd om een wat grotere lening

De sociale driegeleding, vanaf 1917 door Rudolf Steiner naar voren gebracht, streeft naar een samenleving waarin de individuele mens zich in vrijheid kan ontwikkelen; waarin de mens als mondige burger kan mee praten over wetten en regels en waarin de mens niet de knecht van de economie is, maar waarin de economie de mens dient. Dat is een economie (associatieve economie genaamd) waarin behoeften van de mens en samenwerking (en niet concurrentie) centraal staan.


Sociale driegeleding is nauw verbonden met de biologisch-dynamische landbouw. Met name vanwege:

- *het beheer van grond, in plaats van eigendom van grond (= neutralisatie van het eigendom van grond);*
- *het begrip van 'de juiste prijs'. De prijs die zodanig is dat allen die aan een product hebben meegewerkt voldoende ontvangen om*

zichzelf en de hunnen een redelijk bestaansniveau te bieden gedurende de periode dat zij aan een volgend product werken; - de behoeften van de consument en de doelstellingen van de producent, die in nieuwe vormen van samenwerking tussen boer, handelaar en consument leidende motieven kunnen worden.

Zo kunnen de bewuste consument, die verantwoordelijk wil zijn voor de wereld die schuilgaat achter zijn aankoop, de bewuste boer, die de aarde wil verzorgen en niet wil beroven, en de handelaar die boer en consument op een nieuwe wijze wil samenbrengen, elkaars natuurlijke bondgenoten worden.

Binnen de samenleving kunnen drie verschillende soorten 'geld' worden onderscheiden, namelijk: kooppeld, leengeld en schenkgeld. Elke geldsoort correspondeert met een levensgebied van de sociale driegeleding.



bij de Triodos Bank te kunnen afsluiten. Maar direct lenen bij de Triodos Bank ging toch al een beetje te ver. Wij koesterden het directe draagvlak voor de investeringen doordat ze door de klantenkring zelf óók gefinancierd werden. Ook leunde ons inziens de Triodos Bank al teveel tegen het grote bankwezen aan. De rentevergoeding leverde stevast stof tot gesprek op, hoewel het maar om kleine bedragen ging. Is het terecht om rente uit te betalen over een lening? Tot nog toe kregen klanten die dat wilden toch steeds de rente vergoed."

Haiko: "In de jaren negentig zie je een verdere ontwikkeling. Er kwam een andere groep medewerkers met dezelfde idealen maar andere ideeën over de realisatie daarvan. De onenigheid die hierover ontstond had uiteindelijk tot gevolg dat een groot deel van de oprichtersgroep en met hen een flink deel van de klantenkring vertrok. De Korenmaat kwam hierdoor in het midden van de jaren negentig in een diepe (vooral economische) crisis. De winkel hield uiteindelijk de helft van de omzet over, maar kon mede dankzij een enthousiaste en vasthoudende klantenkring weer uit het dal klimmen."

Behoeftelinkomen

Haiko: "Uiteindelijk draait het steeds weer om de prijsvorming. Daarmee is altijd 'geworsteld'. Jarenlang werd het inkomen van de winkeliers apart van de producten in een bedrag per maand betaald. Er was daardoor sprake van een stukje 'oude' prijsvorming (inkoopprijs en opslag voor exploitatiekosten) en een stukje 'nieuwe' prijsvorming (die ervoor zorgt dat de klantenkring samen het inkomen van de winkeliers betaalt, maar ook niet meer dan dat). In 1993 werd het inkomen van de winkeliers verrekend in de productprijs. De hoogte daarvan werd twee keer per jaar in een prijsvergadering opnieuw afgestemd. Inmiddels zijn we weer druk bezig met de ontwikkeling en introductie van een geheel nieuwe wijze van prijsberekening.

In principe is het zorgen voor de boodschappen van de klanten (zoals de Korenmaat dankzij haar werkwijze kan doen) bewerklijker dan het vullen van schappen en afrekenen (zoals gebruikelijk in winkels gebeurt). Toch biedt de werkwijze van de Korenmaat ook de mogelijkheid voor winkeliers om veel doelgerichter aan het werk te zijn. Wij gaan er van uit dat dit laatste het zwaarst weegt, en je dus dankzij afspraken en overleg tussen klantenkring en winkeliers ook goedkoper kunt leveren."

In de Korenmaat is bijna alles anders dan bij andere bedrijven. Haiko: "Elke grotere beslissing is bij ons aanleiding om even stil te staan bij hoe we dit vanuit onze idealen zouden willen doen. We kiezen daardoor vaak

We werken niet voor een anonieme markt, maar voor concrete klanten.

voor eigenwijze oplossingen, en niet voor de gebruikelijke weg. Toch is het niet altijd mogelijk je eigen idealen geheel te volgen, zoals bij het inkomen van de winkeliers. Er is in principe behoefteinkomen, iedere medewerker krijgt wat zij of hij zelf denkt aan inkomen nodig te hebben. Aan de andere kant weten we samen heel goed wat er financieel mogelijk is, waardoor de behoefte al bij voorbaat sterk wordt beïnvloed. Een zuiver behoefteinkomen is er dus in feite nooit geweest."

Met de consument valt wel te praten.....

Met een omzet van 6500 tot 7000 euro per week, gaat er heel wat om in de Korenmaat. Dat is niet altijd zo geweest. In het midden van de jaren negentig zakte de omzet tot onder 5000 gulden per week terug. Pas na '96 kwamen er veel nieuwe klanten bij en groeit de Korenmaat gestaag, bij vlagen stormachtig (tot 30% per jaar). Er zijn nu 160 vaste klanten waaronder enkele grote klanten zoals een restaurant, een cultureel centrum en vestigingen van het Landelijke Centrum voor Verslaafdenzorg Arta waar wekelijks of vaker wordt bezorgd. Dat bezorgen is begin jaren negentig geïntroduceerd en sindsdien een steeds belangrijker gedeelte van het werk van de Korenmaat geworden.

"We zijn eigenlijk een kleine biologische Albert", vindt Haiko, "veelal bezorgen we de bestelde boodschappen, maar de klanten kunnen in de winkel ook hun bestelling zelf afhalen. Wanneer je zelf afhaalt, kun je natuurlijk ook nog artikelen bijkopen die niet vooraf besteld zijn. Wij laten de klanten vrij om hun weg te vinden in de Korenmaat. Er zijn dus zelfs (enkele) klanten die niet vooraf hun boodschappen bestellen, maar enkel shoppen in de winkel. Dat was vroeger ongewenst. Toen gold voor de klant de regel: "Gij zult bestellen". We zijn tegenwoordig een economie gewend waar niemand hoeft te weten wat hij nodig heeft. Er wordt geproduceerd om vervolgens met reclame de klanten zover te brengen om te kopen. Daar willen wij niet aan meedoen, en vragen daarom de klanten om te zeggen wat zij nodig hebben. Aanvankelijk was dit een gezamenlijk ideaal van klanten en winkeliers in de Korenmaat. Leeft zo'n ideaal niet meer bij de klanten, dan wordt het een gedragsregel. Begin

jaren negentig werd de Korenmaat hierdoor ervaren als moraliserend. Sindsdien hebben we steeds als winkeliers (en dus niet met de klantenkring) onze idealen geformuleerd en de daaruit voortkomende werkwijze aan de klantenkring aangeboden. Het moralistische en de gedragsregels zijn daarmee stukje bij beetje verdwenen, de idealen tonen zich nu vooral in de praktijk, vaak ook in kleine praktische zaken."

Winkel versus bestelling

De schappen in de winkel staan vol met tal van artikelen. Je zou bijna denken dat het een 'normale' winkel is. Toch is dat maar schijn. Haiko: "Wij bestellen bij de leveranciers wat klanten bij ons bestellen. De klant wil meestal één stuk van een artikel, terwijl wij van de leverancier een doos van bijvoorbeeld twaalf stuks ontvangen. De overblijvende elf stuks gaan in de stelling, en vormen de winkelvoorraad waaruit kan worden gekocht.

Voor klanten die niet zelf willen bedenken wat voor groenten of fruit ze willen hebben, worden diverse groente- en fruitpakketten gemaakt, variërend van drie keer een groente van 300 gram tot een compleet pakket met diverse groenten en fruitsoorten. In de pakketten wordt rekening gehouden met individuele wensen ('wij lusten geen spruitjes'). Bij een bestelstructuur wordt aard en kwaliteit van de producten altijd kritischer bekeken. Neem je als klant iets zelf uit de stelling, dan ben je tot meer concessies bereid, dan wanneer je in je vakje of bezorgkrat hetzelfde product aantreft. We werken niet voor een anonieme markt, maar voor concrete klanten. Dat is juist het leuke van ons werk. We proberen dan ook onze klanten te kennen, en dus te weten of een bloemkool liever groot moet zijn of klein. En natuurlijk proberen we met versheid en kwaliteit de verwachtingen te overtreffen.

Toch zijn er mensen die eerst willen zien, voordat ze kopen. Voor hen is het bestel- en bezorgsysteem minder geschikt."

VOF

De Korenmaat is een vennootschap onder firma. Alle acht medewerkers zijn kleine zelfstandigen, die niet in loondienst zijn. Er zijn wel verschillen tussen de vennoten, in die zin dat niet iedereen exact hetzelfde werk doet. In totaal wordt er tussen de 150 en 170 uur gewerkt (dus circa één uur per klant). Geen van de vennoten werkt full-time.

"Het werk is arbeidsintensief", vindt Haiko, "maar met een omzet van ongeveer 7000 euro per week mogen we niet klagen. Van dit bedrag is ongeveer 1200 euro per week inkomen voor de winkeliers. Een voordeel van onze werkmethode is dat er minder producten weggegooid worden



In de verdeelruimte, waar alle bezorgkratten staan voor ongekoolde producten en de klantenvakken voor de afhaalklanten.

in verband met vervaldatum, houdbaarheid en dergelijke. Een 'gewone' winkelier heeft een veel groter uitvalpercentage dan de Korenmaat.

Marge

De marge* tussen verkoop- en inkoop prijs is voor elke winkelier een bron van zorg. Niet voor de winkeliers van de Korenmaat. Die marge is momenteel 27-28% van de verkoopprijs. Op de inkoop prijs van de Korenmaat komt 13% voor de exploitatiekosten en gemiddeld 25% voor het inkomen van de winkeliers. Gemiddeld, want deze opslag is hoger op groente en fruit, en lager op de rest van het assortiment. "De groente vormt ongeveer een kwart van de omzet," aldus Haiko, "maar we besteden er ongeveer een derde van onze tijd aan. In die verhouding wordt ook de opslag bepaald."

Jan Saal: "Normaal heb je bij een natuurvoedingswinkel voor de droogwaren een opslag van 30 à 40% en voor de groente tussen de 75 à 100%. Als je alle omzet van een winkel neemt, dan moet de marge ongeveer 25% zijn als een winkel goed 'draait'. De Korenmaat zit daar dus duidelijk boven. De natuurvoedingswinkel heeft dan ook meer lekage, die hebben veel storende factoren die de marge drukken zoals diefstal, aanbiedingen, weggooien van producten. Dat is een doorlopende bron van onderzoek maar ook van ergernis voor de winkelier."



Klantenbestelafel, waar klanten hun bestelling invullen.

"Daar hebben we bij de Korenmaat nauwelijks last van", concludeert Bernard.

In het nieuwe systeem dat ontwikkeld wordt, wordt in de winkel alleen de inkoopprijs van de producten betaald. De dienst van de winkeliers wordt uitgedrukt in een prijs per maand. Deze wordt niet meer bepaald aan de hand van de omzet, maar aan de hand van het aantal producten dat iemand bestelt. De prijs is hierdoor beter in verhouding met het werk dat voor de individuele klant verricht wordt. De goedkopere producten worden daardoor overigens duurder en de duurdere worden naar verhouding goedkoper. Haiko: "We wil-

len dat organiseren door eens in de vier maanden voor elke klant een offerte te maken aan de hand van het daadwerkelijk geleverde aantal producten. De vraag aan de klant is dan: Is het je waard dat we voor dat bedrag je boodschappen weer vier maanden verzorgen?

Vinden klanten het maandbedrag te hoog, dan kunnen ze al dan niet in overleg met een winkelier hun afname bekijken. Er is dan ook een zekere vorm van budgetadvies voor de klant mogelijk. Ze zouden dan kunnen bezuinigen op 'bewerkelijkheid' (naast de keuze om producten elders te kopen natuurlijk).

Jan: "Een interessante ontwikkeling, ook voor de klant, want door de werkwijze en het eventuele overleg hierover, krijgt hij bewustzijn voor de prijsopbouw. Dan wordt de klant ook geconfronteerd met zijn eigen – soms – dure koopgedrag. Door met opcenten te werken in plaats van marge percentage wordt eerlijker getoond wat de kostprijs van een product is, inclusief het werk in de winkel.

Nieuwe klanten

Vaste klanten lopen niet zo maar de Korenmaat binnen om af en toe een boodschap te doen. De kracht van de werkwijze zit juist in de wekelijks terugkomende boodschappen en de verbinding tussen klant en winkel. Bernard: "Maar dat wil niet zeggen dat als je voor het eerst binnenkomt je meteen aan de Korenmaat gebonden bent.

Nieuwe klanten krijgen de gelegenheid om eerst te ervaren hoe het is om de boodschappen door de Korenmaat te laten verzorgen. Dat kan zes weken zijn, maar eventueel ook langer. Kiest de klant om te blijven, dan vragen we haar of hem een aantal zaken, zoals de toezegging om een half jaar klant te blijven en het opbouwen van een inlegbedrag in de Korenmaat (het voorgeschoten kooppeld).



The making of: **Demeter- zuurkool**

Verse Demeter-zuurkool wordt geproduceerd bij Kramer (NH) (zie foto's en procesbeschrijving), potten gepasteuriseerde Demeter-zuurkool bij Machandel (Fr.). Foto's: Frank Loef.



Voor de Demeter-zuurkool wordt kool gebruikt van Demeter-bedrijven.

We zijn nieuwsgierig of nieuwe klanten korting krijgen. Jan: "Die mensen kun je alleen met goedkope prijzen binnen halen, ze hebben nog niet kunnen kiezen voor een verantwoorde manier van inkopen." Haiko zegt dat dit momenteel niet gebeurt. Klanten kunnen de winkel leren kennen zonder zich te verbinden, maar betalen wel gewoon de prijzen zoals de andere klanten. Hun tevredenheid met de werkwijze en niet de (tijdelijke) korting bepaalt uiteindelijk de keuze om vaste klant te worden.

Er zijn klanten die zich zeer betrokken voelen bij de sociale driegeleding. Zij voelen zich ook zeer betrokken bij alle beslissingen. "Maar veel klanten zijn zelf niet zozeer bezig met sociale driegeleding", aldus Haiko. "Zij ervaren echter wel dat de Korenmaat een heel ander bedrijf is: niet anoniem en evenmin krijgen de klanten de indruk dat er aan hen verdiend moet worden. Wij proberen met de Korenmaat eigenlijk een 'oase' van samenwerking en overleg te vormen temidden van een puur strategische vrije-markt-economie."

En de producent?

Haiko: "De Korenmaat is in feite sterk gericht op klant en winkelier en te weinig op de tuinder. Er zijn in het verleden wel teeltafspraken met tuinders geweest, maar die voldeden na een tijd niet meer aan de verwachtingen van klant en tuinder. Een nieuw perspectief om alles van één tuinderij af te nemen ('n Groene Kans in Groenekan) strandde vooralsnog doordat de Korenmaat te weinig kon afnemen." Jan Saal meent dat je afspraken met tuinders zou kunnen maken om een en ander op een hoger plan te kunnen brengen, bijvoorbeeld door niet over zoveel sla, andijvie, biet, enzovoort te praten maar over eenheden groente per jaar.

Haiko: "Dat zou bij ons zeker kunnen. Wel zou het prettig zijn dat de Korenmaat verder groeit om in ieder geval een groot deel van de oogst van een tuin te kunnen afnemen. Het grootste deel van de groente komt nu nog van de groothandel."

Hoe kijkt Jan Saal naar deze werkwijze van de Korenmaat? "Het is goed om door dit proces het bewustzijn van prijsopbouw te krijgen en met dat bewustzijn een oplossing te bedenken. In het gangbare circuit komt men ook wel tot dit bewustzijn maar men kiest vanzelfsprekend weer voor een egoïstische en/of egocentrische oplossing. Het zal in de toekomst steeds belangrijker worden dat de 'BD-mensen' zoals boeren, handelaars, winkeliers, groothandel en consumenten zich gaan groeperen en op een verantwoorde manier gaan samenwerken. Door de onevenwichtigheden en door de lage prijzen die in de gangbare economie steeds meer optreden, zal het noodzakelijker worden dat binnen de bd-beweging op een verantwoorde wijze wordt samengewerkt. De Korenmaat zal dan een voorsprong hebben en een voorbeeld kunnen zijn, omdat de winkeliers/vennoten jarenlang praktijkervaring hebben kunnen opbouwen". ■

**)De marge wordt achteraf vastgesteld, en geeft de verhouding aan tussen de opbrengst (verkopen minus inkopen) en de verkopen; de opslag wordt vooraf bepaald en geeft de verhouding tussen de meerprijs die de klanten moeten betalen (verkoopprijs minus inkoop-prijs) en de inkoop-prijs.*

VOF de Korenmaat
Dijnselweg 84, Zeist
Tel. 030-6910520
Info@dekorenmaat.nl
www.dekorenmaat.nl



De kool komt aan in wagens of kubskisten. Demeterkool wordt als eerste charge in de fabriek verwerkt. Hierna volgt de EKO-charge. Daarna de gangbare.



De kool ontdaan van lelijke bladen en vuil.



Het harde hart van de kool wordt uitgeboord om harde stukken in de zuurkool te voorkomen.

Geld en landbouw

"Geld speelt geen rol", mag dan wel een gevleugelde uitdrukking zijn van heer Olie B. Bommel, voor de 'doorsnee' Nederlander is dit zeker niet van toepassing. Vooral niet als het gaat om de dagelijkse levensbehoeften. Daar maken de supermarkten met hun prijzenoorlog dan ook 'dankbaar' gebruik van. Dat een oorlog alleen maar verliezers oplevert nemen we gemakshalve maar voor lief.

Het is dan ook niet toevallig dat de internationale Landwirtschaftliche Tagung in Dornach over Geld en Landbouw gaat. Daar komen onderwerpen aan de orde als waardeschepping, prijsvorming, geldstromen en ook de vraag: "Hoe kunnen wij economische stelsels vorm geven, zodat de bd-landbouw zich kan ontwikkelen".

Een serie bijdragen over geld en landbouw.



Daarna komt de kool in een grote ronddraaiende schaar. Deze schaarft de kool in millimeter dunne plakjes.



Deze komen op een lopende band waar ze met zout worden bestrooid (ongeveer 1,5%). Het koolschaafsel komt in een grote bak, die in een stenen put wordt gelegd.



In de stenen put wordt de kool verdeeld en door mensen aangestampt.

Geld en Landbouw, de conferentie

Nikolai Fuchs, opvolger van Manfred Klett in het dagelijks bestuur van de landbouwafdeling van het Goetheanum in Dornach over de komende conferentie aldaar:

Waarom zou men naar de Landbouwconferentie in Dornach gaan?

Nikolai Fuchs: "Enerzijds omdat het thema actueel is en nijpend kan zijn voor iemand. De conferentie zal vooral met de voordrachten 's morgens helpen om de economische verhoudingen, waarin de landbouw zich heden ten dage geplaatst ziet, beter te begrijpen en daardoor vorm te geven. Anderzijds kan men heel concreet in de werkgroepen 's middags zijn problemen bespreken. En daarbij is het avondprogram-

ma met de opvoering van de Faust een attractieve kunstzinnige toegang tot het thema."

Is Zwitserland niet heel duur?

Nikolai Fuchs: "Ja, dat wel, maar wij hebben met het oog op de economische situatie op de bedrijven de prijs voor de conferentie dit jaar niet verhoogd. Dat had eigenlijk wel gemoeten. Ook zijn er nog maar drie overnachtingen in plaats van vier, zoals vroeger. Zo hopen wij op wat meer deelnemers. Afgelopen jaar waren het er circa 550. Het Goetheanum is echter een bijzondere plek, wij proberen de conferentie steeds zo vorm te geven dat een bezoek aan het gebouw ook een zekere ontspanning kan hebben. ■



Nikolai Fuchs

*Geld und Landwirtschaft
4 - 7 februari 2004*

Waardeschepping, prijsvorming, geldstromen - Hoe kunnen wij economische stelsels vorm geven, zodat de bd-landbouw zich kan ontwikkelen. Afdeling Landbouw aan het Goetheanum, Hügelweg 59, CH-4143 Dornach, 0041 61-7064212 fax 0041 61-7064215, www.goetheanum.ch



Als de put vol is wordt deze afgedekt met een soort waterbedden. Deze drukken de zuurkool aan en sluit ze af van de lucht. Daar gaat de kool spontaan gisten: Het zetmeel en andere koolhydraten worden door melkzuurbacteriën omgezet in melkzuur.



Door de toevoeging van het zout, het snijden, kneuzen en aanstampen van de kool breken de cellen en komt het plantensap naar buiten. Dit is niet allemaal nodig voor de zuurkool en wordt via een drainage-systeem onder in de put afgevoerd.



Als de zuurkool 'rijp' is wordt ze in grote zware plastic vaten opgeslagen. Afhankelijk van de temperatuur en de structuur van de kool duurt dit proces drie tot acht weken. Zomerkool is sneller klaar dan late herfstkool.

Geld en magie

Op de Landbouwconferentie in Dornach zal de econoom Hans Christoph Binswanger een voordracht houden over geld en de Faust van Goethe: Geld en magie. Binswanger is professor staathuishoudkunde aan de Hoge School St. Gallen. Hij werd begin jaren tachtig bekend met zijn boek 'Wege aus der Wohlstandsfalle' waarin hij wegen schetst om los te komen van de drang naar welvaarts groei. De vragen in dit artikel werden gesteld door de redactie van het Duitse tijdschrift Lebendige Erde.

Bestaat er een verbinding tussen geld en magie? Geld is in gebruikelijke zin toch eigenlijk een neutraal middel om iets te verrekenen?
Binswanger: "Geld is niet alleen verrekenings- en betaalmiddel, maar heeft een eigen waarde. Dat wil zeggen: geld is niet alleen zoveel waard als de goederen die men ermee kan kopen, maar de goederen zijn zoveel waard als het geld dat men ervoor krijgt.

De waarde van het geld bestond vroeger uit goud en zilver, toen men nog gouden en zilveren munten had. De waarde van het huidige papiergeld bestaat uit de mogelijkheid dit te investeren, respectievelijk tot kapitaal te maken en op die manier rente daarvoor te ontvangen. Dit is een grote verleiding. Het heeft een magische aantrekkingskracht."

Wat heeft economie van doen met alchemie? Economie heeft toch de pretentie rationeel te zijn?

Binswanger: "Een belangrijke opgave van de alchemisten was het omvormen van lood tot goud. Vandaag de dag gaat het om de verandering van papier in geld. Als men het



Op afroep wordt de rijpe zuurkool verpakt in folie- verpakking. Er worden geen conserveermiddelen aan toegevoegd. De kruiden en eventuele wijn worden nu toegevoegd.



Zuurkool bevat 4 kcal per 100 gram, tegenover 17 kcal bij witte kool. Die calorievermindering is een gevolg van de omzetting van koolhydraten in zuurkool. Zuurkool bevat veel vitamines, vooral vitamine C.



Zuurkool is licht verteerbaar en wordt daarom goed verdragen door de meeste maag- en darmpatiënten. Het bevordert de darmflora en de stoelgang. Het is rijk aan vezels, bevat weinig zout, en is een goede aanvulling op het zoutarm dieet.

geld investeert, dat wil zeggen ervoor gebruikt om de productie te verhogen, ontstaat uit de schepping van papiergeld een schepping van werkelijke waarde. De rijkdom neemt voortdurend toe.

Alchemie is het proberen uit weinig meer te maken. Daarmee wordt de mens een 'demiurg', een schepper. Als de economische mens de alchemistische weg volgt en via geldschepping*) tot waardeschepping komt, kan hij in zekere zin het scheppingsproces voortzetten. Daarmee wordt hem feitelijk in het heden, reeds een blik in het oneindige vergund."

Boeren werken met de schepping. Toch levert de landbouw binnen het huidige economisch kader steeds minder op. Welke weg tot overleving ziet u voor bd-boeren?

Binswanger: "De landbouw kan in de kapitaalmatig georganiseerde economie, waarbij van een klein grondoppervlak een hogere geldwaarde-opbrengst wordt verkregen, wegens haar sterke afhankelijkheid van de grond niet overleven zonder transferbetalingen**) en zonder de zekerheid van bepaalde

prioriteitsstelling in het erfrecht, in de belastingwetgeving en in de ruimtelijke ordening. Dergelijke hulp is gerechtvaardigd omdat ze noodzakelijk is voor het veiligstellen van de voedselbasis.

Omdat mensen niet slechts brood maar ook gezond brood willen eten, zijn zij ook bereid voor biologische en bd-producten iets meer te betalen. Direct vermarkten vanaf het bedrijf, wat op een vertrouwensrelatie tussen consument en producent berust, maakt het mogelijk dat landbouwers een hogere prijs maken zonder dat de consumenten daarmee worden belast.

Daarbij kan echter alleen sprake zijn van aanvullende maatregelen bij basis transferbetalingen."

Wat draagt Goethes Faust bij aan economisch begrip?

Binswanger: "Het is nauwelijks te bevatten hoe actueel de Faust van Goethe is. Van alle toneelstukken die tot nu toe werden geschreven is het – dat kan ik u verzekeren – het modernste. Het zet namelijk een thema op de voorgrond dat in de huidige tijd alle andere thema's beheerst: de fascinatie die van de economie uitgaat. Haar gedijen, of zoals men ook zegt haar groei, is vandaag de dag de enig bindende maatstaf voor de ontwikkeling van de mensheid geworden.

Goethe, die met de industriële revolutie het begin van deze ontwikkeling heeft meegeemaakt en hiervan zelfs de consequenties vooruit helder heeft gezien, geeft in de Faust voor dit fundamentele feit een bijzondere verklaring. Hij verklaart de economie als een bijzonder alchemistisch proces, als het zoeken naar het kunstmatige goud. Uit dit zoeken ontwikkelt zich een verslaving, die degenen die dit eenmaal te pakken hebben, niet



*Overleven door direct te vermarkten.
Foto: Dick Boschloo*

meer loslaat.

Wie de alchemie van de economie niet begrijpt, aldus de boodschap in Goethes Faust, kan de reusachtige dimensie van de moderne economie niet begrijpen." ■

Literatuur: H.C. von Binswanger, Die Glaubensgemeinschaft der Ökonomen, speciaal hoofdstuk 'Chancen und Gefahren der modernen Wirtschaft im Spiegel von Goethes Dichtung', Gerling Akademie Verlag München, ISBN 3-932425-06-5

**) Geldschepping is het in omloop brengen van geld door banken, in de eerste plaats door de Europese bank. Waardeschepping ontstaat wanneer de mens door zijn arbeid of door zijn waardering grondstoffen omvormt tot producten die een economische waarde hebben, red.*

****) Transferbetaling is geldoverdracht ter ondersteuning van de boeren door middel van bijvoorbeeld subsidies, red.*



Koos Bakker, directeur van Odin Holland C.V. en grondlegger van het Odin Groente-Abonnement.

Dit artikel verscheen in het novembernummer van Driegonaal, tijdschrift voor sociale driegeleding & anthroposofie. Het artikel werd eveneens in iets gewijzigde vorm in Trouw geplaatst op 19 november jl.

Iedereen wil dat de biologische landbouw groeit. Immers milieu, dierenwelzijn en gezondheid gaan ons allemaal aan. De minister van landbouw legt de zwarte piet voor het stagneren van de groei van de biologische landbouw bij de burger. De overheid moet ophouden met moraliseren en de consument en producent die voor biologisch kiezen juist belonen.

Overheid moet biologische consument belonen

De prijzenslag in de Nederlandse supermarkten doet de biologische sector zeker geen goed. Het prijsverschil tussen reguliere en biologische producten wordt er alleen maar groter door. De consument wil de meerprijs niet betalen. De vraag is nu met welke middelen deze ontwikkeling gekeerd kan worden. Wat is de rol hierin voor de overheid, het bedrijfsleven en de consument? Wie zit te wachten op wie? Zijn er andere manieren waarop de overheid de biologische sector kan stimuleren?

In de discussie over de toekomst van de landbouw in Nederland en de vicieuze cirkel waarin deze zich bevindt, klinken tot dusverre drie middelen die de impasse moeten doorbreken: promotie, subsidie en heffingen.

Het reeds beproefde promotiemiddel kost veel geld en is weinig effectief. Het is een kwestie van lange adem en raakt ondergesneeuwd in de overvloed van reclame. Reclame is beperkt; op externe factoren als de verslechterende economie, werkloosheid en beperkte verkrijgbaarheid in winkels heeft het nauwelijks grip.

Mogelijkheid twee, het subsidiemiddel is ook beproefd. De afgelopen tien jaren stimuleerde de overheid de biologische landbouw met

name aan het begin van de keten: via subsidies aan omschakelende boeren. Een overheid die én bezuinigt én anderzijds de burger stimuleert om eigen verantwoordelijkheid te nemen, bouwt dit soort subsidies in het algemeen gesproken steeds verder af. Ze zijn ook discutabel, omdat de consument hiermee geen zicht krijgt op de feitelijke kostprijs van het biologisch product.

Kan de overheid dan iets doen met heffingen en maatregelen? Uitgaande van het principe dat de vervuiler betaalt, kan zij intensieve veehouderij verbieden of met heffingen op kunstmest en bestrijdingsmiddelen het gebruik er van afremmen. Gevolg is dan echter wel dat achter elke boer twee controleurs staan en hij bedolven raakt onder formulieren.

Het product wordt er wel duurder mee en de markt doet zo vanzelf zijn werk. De meeste ondernemers die hiermee worden geconfronteerd, trachten deze heffingen terug te verdienen via productieverhoging en intensievere landbouw of kiezen voor bedrijfsbeëindiging. Uiteindelijk biedt deze oplossing geen soelaas.

De voorstanders van al deze oplossingsrichtingen – of van combinaties ervan – zien de belangrijkste factor over het hoofd: de consument. De consument wordt niet bij het

proces en de discussies betrokken en wordt blijkbaar ook geacht niet geïnteresseerd te zijn. De klant is koning, maar de koning wordt betutteld als een kind. Hij wordt geregeerd door een machtige hofhouding van adviseurs en lobbyisten.

We zitten dus in feite met een mentaliteits- en opvoedingsprobleem van de Nederlandse burger in zijn rol als consument. Welke wegen zijn er om de consument wél te betrekken bij het proces, zodat het bewustzijn groeit over de plaats die hem feitelijk toekomt? De koper staat immers niet buiten de keten en is niet de zwakste maar de laatste schakel.

Ik vind dat de overheid een beslissende rol moet spelen in de emancipatie van de burger in zijn rol als consument. De overheid moet de consument belonen. Ze dient de waardering voor biologische producten te bevorderen. En ze moet ook zelf het goede voorbeeld geven.

Om te beginnen, beloon de biologische consument als hij betrokkenheid toont. Tienduizend Nederlanders adopteren bijvoorbeeld op dit moment een kip. Sinds een jaar of zeven zijn er 30.000 huishoudens met een abonnement op biologische groente. Daarvoor wordt 1500 hectare landbouwgrond blijvend biologisch bewerkt. Consumenten die aangeven dat zij zelf verantwoordelijkheid hebben genomen, moeten worden beloond. Met een korting op de ziektekostenpremie of een extra aftrekpost bij de belastingaangifte. Als je op de fiets naar je werk gaat, belooft de fiscus dat nu toch ook al?

De overheid dient investeringen in de biologische sector aantrekkelijker te maken. Stimuleer directe financiële betrokkenheid van consumenten en bedrijfsleven bij de biologische keten in CV-vorm zoals bij films en schepen. Ik denk dan aan een extra beloning bij deelname in of leningen aan biologische landbouwbedrijven of natuurvoedingswinkels.

Maak een extra rendement van zeg vijf procent mogelijk. Natuurlijk het liefst uitgekeerd in natura middels biologische producten. Bij honderd miljoen euro ingelegd vermogen kost dat de overheid maar vijf miljoen per jaar. Dit levert ook nog eens vijf miljoen extra biologische omzet op. Het zal, zo voorspel ik, met relatief weinig kosten, een sneeuwbal effect veroorzaken in het maatschappelijk veld. Zeker als je dit afzet tegen de kosten die we de laatste jaren hebben moeten uitgeven voor het bestrijden van de kippen- en varkenspest en BSE.

Ook de overheid zelf kan een krachtig signaal afgeven. Ze zou moeten durven deelnemen als commanditaire vennoot of met kredieten in de biologische keten. Het maatschappelijk rendement is immers vastgesteld. Het geld dat vrijkomt door de verkoop van de participaties van de overheid in bijvoorbeeld Schiphol of KPN kan op deze wijze opnieuw strategisch en duurzaam worden ingezet. Overheid wees creatief. ■



De macht van de boodschappentas

*Bert van Ruitenbeek,
directeur van Biologica.*

Bert: "De prijzenslag die op dit moment speelt is hoe dan ook slecht voor de biologische sector, omdat het een fixatie op prijzen is en niet op kwaliteit en naarmate het meer in de richting van de versproducten gaat, komt je vroeg of laat toch bij de boer terecht. In beide gevallen is het slecht nieuws voor de biologische sector: als er niet met biologische

producten gestunt wordt, wordt het prijsverschil met de gangbare producten groter, maar als er wel met biologische producten gestunt wordt, komt de telersprijs onder druk. Op de achtergrond speelt natuurlijk die 'eerlijke' marktwerking die we ooit voor ogen hadden. Dat betekent dat de collectieve waarden die aan de landbouw verbonden zijn,

ook op een collectieve manier geregeld moeten worden. Dit betekent dat alles wat betreft duurzaamheid en schonere bodem, dierenwelzijn et cetera een collectief belang heeft dat ook fiscaal op een bepaalde manier georganiseerd moet worden, namelijk: de vervuiler betaalt en duurzaamheid loont. Dit is echter niet de economische realiteit waar we nu mee te maken hebben, daar werken we wel aan.

Maar die prijzenslag is voor een heleboel mensen wel doorslaggevend. Het enige wat wij kunnen doen is de mensen die de maatschappelijke waarden hoog in het vaandel hebben, nog sterker te wijzen op de voordelen van de biologische voeding. Daar is nog steeds groei mogelijk, alleen niet de 10% in 2010.

Als we met de huidige situatie rekening houden, zonder dat er een echte hervorming van het landbouwbeleid plaatsvindt, dan zullen we die ambitie naar beneden moeten bijstellen en ons nog veel meer moeten richten op de bewuste consument. Dat is nog steeds een aanzienlijke groep van 20 à 25% van de bevolking. Wij zijn er van overtuigd dat in die groep meer biologische producten verkocht kunnen worden als er maar goede informatie en voorlichting naar die doelgroep gaat.

Gelukkig worden maatschappelijke organisaties zoals Natuurmonumenten, Greenpeace, Natuur en Milieu zich wat sterker bewust van hun verantwoordelijkheid in deze. Ze beseffen nu ook wel dat ze hun achterban moeten oproepen te doen waarvoor ze eigenlijk lid zijn geworden. Maar 'de macht van de boodschappentas' heeft een grotere invloed dan het lidmaatschap van zo'n organisatie. Het is voor die organisaties echter moeilijk te zeggen dat aankoopgedrag net zo belangrijk is als het lidmaatschap.

Uiteindelijk blijkt dat het koopgedrag en de keuzes die men maakt doorslaggevend te zijn.

Het enige wat wij kunnen doen is de mensen die de maatschappelijke waarden hoog in het vaandel hebben, nog sterker te wijzen op de voordelen van de biologische voeding.

Wij hebben uiteraard wel contact met die organisaties over dit probleem. We merken bijvoorbeeld dat Natuur en Milieu bezig is met een plan genoemde maatschappelijke organisaties te benaderen. Wij richten ons met bijvoorbeeld de actie Adopteer een kip sterk op deze doelgroep.

Biologica richt zich op het tweesporenbeleid: enerzijds richting politiek, anderzijds richting bewustwording van de consument. Het blijkt steeds weer hoe 'taai' het probleem is dat het anders moet in de samenleving. Er wordt wel opener over gesproken dan een paar jaar

geleden, maar de dominante stroming is toch het gangbare belang. Gelukkig is de (CDA) minister van landbouw wel doordrongen van de problematiek, maar de CDA-fractie loopt nog achter de muziek aan als het gaat om het landbouwbeleid.

Als we nog een doorbraak zouden kunnen bereiken dan ligt die op het terrein van de gezondheid. Als daar nog meer onderzoek naar gedaan zou worden en er harde feiten bekend worden op het gebied van gezondheidsvoordelen. Dan zijn dat argumenten die de mensen wel aan zullen spreken." ■

Aktie Biologica 'Adopteer een kip' groot succes.





Wat doe je als het allemaal niet meezit?

Jaap Vermuë, coach bij de BD-Vereniging, heeft een organisatie- en adviespraktijk op het gebied van trainingen.

Ik kom regelmatig biologische boeren tegen die het knap lastig hebben. De financiële reserve is verdwenen, de bank wil eerst een pittig gesprek over een extra krediet en het kan eigenlijk niet meer uit om je vaste medewerker te houden. Soms is er een duidelijke oorzaak: de uitbetalingprijs is gedaald of je hebt schade gehad in je gewas door droogte of ziekte. Maar meestal is het een samenloop van omstandigheden, vooral door kosten die steeds hoger worden en prijzen die steeds vaker tegenvallen.

Dit hakt er flink in. Ik zie bij boeren veel onzekerheid en angst wat nog meer op je afkomt. De eerste neiging is om te klagen. Je zoekt de

oorzaak van de problemen vooral in de buitenwereld. En je weet precies te vertellen wat anderen allemaal zouden moeten doen of wat eigenlijk zou moeten gebeuren. Zo probeer je nog krampachtig, grip te krijgen op alles wat eigenlijk tussen je vingers doorglipt. Maar eigenlijk weet je ook wel dat die buitenwereld niet zomaar met een oplossing zal komen. Zo word je steeds somberder en je komt in een negatieve spiraal terecht, waar je niet zomaar uitkomt. Je blijft veel en hard werken om alles goed voor elkaar te houden, ook al merk je dat je reservetankje snel leger wordt. Door alle drukte heb je steeds minder tijd voor contacten met anderen en je draait steeds meer in je eigen kringetje rond.

Ik spreek ook boeren die zich niet zo ver mee laten slepen in die negatieve spiraal. Natuurlijk, deze boer heeft ook veel zorgen en

ook hier komen de tegenvallers ruim op tafel. Maar het grote verschil is dat hij zich niet zo ver uit evenwicht laat brengen. Hij kijkt naar zijn eigen aandeel in de problemen en onderzoekt waar hij zelf nog wat aan kan doen. Hij laat zich niet meteen afleiden door de onmogelijkheden. Het vele werk blijft, maar het is minder een uitputtingsslag. Hij zit zelf aan het roer, hij voelt zich goed, mensen in zijn omgeving blijven daardoor ook positiever, de liefde voor de dieren en voor het vak blijft voelbaar en regelmatig vallen er dingen mee. Deze boer houdt zijn geest helder, hij is alert en heeft energie om zaken anders aan te pakken of om nieuwe initiatieven te nemen als hij voelt dat dit aan de orde is.

Bedrijfseconomisch verschilt zo'n bedrijf vaak nauwelijks van de eerste categorie. En het is zeker niet gezegd dat de tweede categorie boeren het gemakkelijk heeft, maar als buitenstaander voel ik meteen dat hier een grotere kans is dat het tij gaat keren. En als de ontwikkelingen toch de verkeerde kant op zouden gaan, dan zit zijn bedrijf misschien in een crisis, maar hij gaat er niet zelf als mens aan onderdoor.

Turbulente tijden

Cees Zwart schreef een boeiend boekje 'management in turbulente tijden'. Dit is zeer actueel in deze tijd waar zoveel aan de hand is: klimaatverandering, economische crisis, liberalisering van de wereldmarkt, genetische manipulatie, prijzenslag in de supermarkten, droogte of juist een overvloed aan water, steeds meer internationale concurrentie, et cetera. We kunnen steeds minder bouwen op de oude en vertrouwde zekerheden zoals we dat gewend waren. We kunnen geen betrouwbare prognoses maken van de toekomst, want die komen toch niet uit.

Omdat je in deze turbulente tijden nauwelijks houvast hebt in de buitenwereld, ligt de enige referentie die je hebt in jezelf.

Zwart spreekt over "koerszoekend handelen", te vergelijken met het afzakken van een wilde rivier in een rubberboot. Je kunt niet van tevoren bepalen wal je allemaal gaat doen, je kunt hooguit fris en alert zijn, zodat je ieder moment dat je weer voor een verrassing komt te staan weet hoe je moet handelen. Dat vraagt innerlijke stabiliteit om in die turbulente omgeving (scherpe rotsen, stroomversnellingen, watervallen, plekken met stilstaand water, krokodillen) adequaat te handelen.

Omdat je in deze turbulente tijden nauwelijks houvast hebt in de buitenwereld, ligt de enige referentie die je hebt in jezelf. Volgens mij is dit een algemeen thema voor de tijd waarin we nu leven: we kunnen geen zekerheden meer ontlenen aan de buitenwereld, ieder mens moet zelf een persoonlijk antwoord vinden op de situatie waarin hij zit. Deze weg naar binnen is nog maar weinig bekend als werkelijke oplossing voor de chaos en economische crisis.

Angst of vertrouwen

Ik heb vaak gemerkt hoe groot het verschil is tussen handelen uit angst of handelen uit vertrouwen. Een boer die vooral bang is voor alles wat op hem af komt, zal zich overal voor willen indekken. Hij is bang voor besmetting, voor de macht van de supermarkt, voor het wegvallen van bestaanszekerheid, voor de toekomst van zijn bedrijf, voor nieuwe dierziekten, resisten-

ties, teveel onkruid, et cetera. Angst zet altijd aan tot controle en beheersing. Je blijft je altijd afhankelijk voelen van alles wat op je afkomt. Natuurlijk, als we effectieve maatregelen kunnen nemen om bedreigingen aan te pakken, dan moeten we dat zeker doen. Maar op veel bedreigingen hebben we helemaal geen invloed. Als we ruimte laten voor deze angst wordt onze geest alleen maar nauwer en uiteindelijk voelen we ons zelfs heel benauwd. We raken dan gevangen in de materiële wereld, in de angstige wereld van het tekort. Ik ken dat zelf drommels goed en ik weet hoe onprettig dat voelt.

Maar ik ken ook het andere gevoel. Als zelfstandig coach en trainer heb ik volop te maken met de economische crisis. De markt loopt terug en dus ook mijn omzet. Ik zou het wel willen, maar ik kan niet vertrouwen op de markt. Ik merk dat mijn geest vrij blijft als ik me niet van die markt afhankelijk maak. Dan krijg ik energie om verder te gaan. Het is een lastige periode; ik word letterlijk teruggeworpen op mezelf. Soms ga ik zoeken naar gaatjes in de markt, maar dat valt tegen en het belangrijkste is dat ik hier niet gelukkig van wordt. Het enige wat echt werkt is de weg naar binnen te gaan. Goed nagaan wat voor mij nou echt belangrijk is, wat ik echt graag in de wereld wil zetten, welke talenten zich verder willen ontplooiën en welke oude patronen ik nog aan moet pakken, omdat ze mijn vooruitgang in de weg staan. Als ik me

daar op blijf richten, dan krijg ik weer energie om nieuwe dingen op te pakken en word ik weer creatief en vindingrijk. Aanvankelijk levert dat nog geen werk op, het vindt alleen nog maar plaats in de geest. Maar dan ineens komen er vragen op mijn pad waar ik wat mee kan, mensen gaan positief reageren op wat ik te bieden heb en de omzet komt weer uit het dal omhoog.

Bij deze weg van het vertrouwen zien we een crisis als een aansporing om opnieuw scherp te krijgen welke unieke kwaliteiten wij in te zetten hebben in de wereld en onderzoeken we welke nieuwe vormen hierbij horen. Ik ken zelf deze weg en ik zie ook veel boeren hetzelfde doen. Dan blijkt dat er niet één antwoord is op de crisis in de buitenwereld, maar dat er juist honderd-en-één verschillende bloemen gaan bloeien.

Coaching en intervisie

Coaching is een krachtig middel voor persoonlijke vernieuwing en vernieuwing in je bedrijf. We gaan op zoek naar het verlangen van je hart en vanuit die energie werken we aan het vormgeven hiervan op het bedrijf. Vervolgens gaan we op zoek naar concrete acties om het bedrijf beter aan te laten sluiten bij de unieke mens die ieder van ons is. Binnen de BD-Vereniging is een aanbod voor coaching en intervisie en dat blijkt vaak goede hulp. Door gesprek met elkaar zie je weer scherper in welke situatie je zit en voel je je gesteund. Je bent samen bezig met het onderzoeken van jouw hoogst persoonlijke antwoord op eventuele problemen. Zo word je sterker als mens, je komt dichterbij jezelf, waardoor je beter in staat bent om doeltreffend te handelen in deze hectische tijden. ■

www.vermue-act.nl



Grond voor bd-landbouw

Stichting Grondbeheer Biologisch Dynamische Landbouw (Grondbeheer) heeft tot doel gronden te verwerven ter bevordering van de bedrijfsvoering in de biologisch-dynamische land- en tuinbouw. Dit jaar viert ze haar 25-jarig jubileum. Wat waren de verwachtingen en de idealen, hoe zijn de resultaten?



Francis Schennink, secretaris Stichting Grondbeheer en consultant Groene Ruimte adviesbureau Mens en Bos

De stichting werd op 29 december 1979 opgericht. "De herdenking van dit feit en mijn behoefte om de biografie van Stichting Grondbeheer te leren kennen, waren redenen om in het archief te duiken", aldus Francis. "Namen van mensen, feiten en gebeurtenissen van het eerste uur openbaarden zich geleidelijk in stoffige dossiers.

Ook een gelegenheid om terug te kijken, op te ruimen en voorbereidingen te treffen voor nieuwe stappen ...".

Een vraag die haar persoonlijk bezig houdt, heeft te maken met de ontwikkeling van het initiatief: hoe werd in 1979 vorm gegeven aan de doelstelling en hoe doen we dat na 25 jaar? In de jubileumnieuwsbrief van Grondbeheer, die in het voorjaar van 2004 verschijnt, zal uitgebreider aandacht worden besteed aan personen, bedrijven en activiteiten in de afgelopen 25 jaar. Nu slechts een tipje van de sluier.

Het initiatief

In mei 1996 zei Willy Schilthuis (1920-2002) in een interview voor de Nieuwsbrief van Stichting Grondbeheer, "Grond mag geen geld opbrengen, grond is van de mensheid". Deze uitspraak geeft kort en krachtig aan wat de impuls was bij de oprichting van Grondbeheer. Het initiatief kwam van Wim Schukking (1912-1998). Hij heeft samen met een voorbereidingsgroep, waarvan een aantal leden ook betrokken was bij de oprichting van de Triodosbank, het idee uitgewerkt en de statuten voorbereid. Vanuit zijn relatie met de Triodosbank was hij jarenlang financieel adviseur van de Stichting en enige tijd voorzitter. Wim Schukking was zeer bekwaam in financiële zaken en weinig bekend met de praktijk van de bd-landbouw. Zijn belangstelling voor de landbouw had hij opgedaan tijdens een onderduikperiode bij een boerenfamilie in Groot-Amers tijdens de Tweede Wereldoorlog. Van huis uit was hij bekend met het "geldvak". Hij was de man van "passende financiële constructies", waarbij hij steeds voor de fiscus de rol bedacht van helpende derde. In een brief aan een bevriende notaris in post

Steiner:

Grond kopen is eigenlijk de aankoop van het recht om grond te mogen gebruiken

In augustus 1922 heeft Rudolf Steiner in Dornach een cursus gegeven voor economie-studenten.

In deze cursus is hij heel fundamenteel ingegaan op wetmatigheden in de economie. Eén van de onderwerpen die in deze cursus zijn besproken, is het feit dat het kopen van grond geen echte koop kan zijn. Dat komt omdat er geen arbeid nodig is geweest om de grond te vervaardigen. Bij de aankoop van grond gaat het dus eigenlijk om de aankoop van het recht om grond te mogen gebruiken. In deze cursus heeft Rudolf Steiner gewezen op het gevaar van stijgende grondprijzen. Stijging van grondprijzen heeft alleen een soort speculatie als grondslag. Het gevolg is dat de boer moet betalen aan allerlei mensen die als het ware rentenieren op de arbeid van de boer. In de huidige tijd zien we waar worden waar Steiner het toen over had. Hoge grondprijzen verhogen de kosten van de boer en maken het moeilijk, zo niet onmogelijk om een landbouwbedrijf te exploiteren. Stichting Grondbeheer en Stichting Loverendale proberen (naast andere stichtingen) binnen de bd-beweging iets tegen dit proces van prijsstijgingen te ondernemen.

Jan Saal

Midland op Terschellingsen, de heer H.J.

Amant d.d. 20 november 1978, schrijft hij het volgende:

"Ter informatie zend ik u hierbij ontwerpstatuten toe, waaruit moge blijken dat de Stichting voornamelijk zal optreden als rechtsdrager voor landbouwgronden, die aangekocht zullen worden om daarna aan bd-landbouwers of tuinders in pacht of erfpacht te geven."

Op 15 maart 1979 was de oprichtingsvergadering in het Ionagebouw op de Reehorst. Aanwezig waren als Raad van toezicht: de heren Luyken, Ogilvie en Tideman; als bestuur: de heren Albrecht (voorzitter), Te Nuyl (penningmeester) en mevrouw Van den Ban (secretaris). Verder waren aanwezig de heren Schukking en Deking Dura namens de Triodosbank en de heren Reder en Ten Siethoff. In de beginperiode werd 1 keer per 14 dagen vergaderd en is veel gesproken over de werkwijze van de Stichting en de taakverdeling.

De voorbereidingsgroep kwam voort uit een in 1968 opgerichte studiegroep bestaande uit twaalf personen, die bewogen door de Antroposofie en de uitgangspunten van de Driegeleding, op zoek waren naar vernieuwende maatschappelijke initiatieven. Men ging ervan uit dat grond niet als koopwaar behandeld moest worden. Uitgangspunt was de vraag hoe op een bd-bedrijf bij bedrijfsbeëindiging de continuïteit van de bd-bedrijfsvoering gehandhaafd kon blijven. Men meende dat dit probleem opgelost zou worden door de instelling van een Grondbank, waar bd-gronden ingebracht zouden kunnen worden die in principe niet werden verkocht of beleend. Bovendien zouden deze gronden in handen van een

Stichting zijn die statutair de verplichting had om ze uit te geven aan bd-boeren.

Volgens de Triodosberichten van mei 1979 is Grondbeheer in nauwe samenwerking tussen de Triodosbank en de BD-Vereniging tot stand gekomen. De berichtgeving vermeldt "dat het voor een goed functioneren nodig is, dat het eigendom van zoveel mogelijk bd-gronden in deze Stichting zou moeten worden ingebracht. ... Een manier is dat men gronden door schenking in deze Stichting onderbrengt met het recht daaraan verbonden om als voorheen de grond te blijven bewerken volgens de bd-methode. Een andere weg is dat zij die het grote belang van het behoud van bd-gronden inzien, schenkingen aan deze Stichting doen of legaten aan deze Stichting nalaten, opdat overname van bd-gronden mogelijk wordt gemaakt".

Kortom er was een duidelijke vraag enerzijds aan bd-boeren om hun eigendommen over te dragen aan Stichting Grondbeheer, anderzijds aan sympathisanten om hen daarbij financieel te helpen.

Kapitaal vergaren en bekendheid geven aan het initiatief waren belangrijke activiteiten van het bestuur. In de eerste jaren werd veel tijd besteed aan lobbywerk en overleg met de Rijksoverheid om in het kader van landinrichtingsprojecten gronden te verwerven (RIJP, Staatsbosbeheer). Ook werden contacten gelegd met Landschapsbeherende organisaties en Waterschappen. Verwerven van gronden voor de bd-landbouw was een miserie in het kader van een gezonde aarde, een gezonde economie en gezonde voeding. Het bestuur was positief gestemd over de maatschappelijke belangstelling voor de bd-landbouw.

De eerste grondverwerving

Het tuinbouwbedrijf de Vier Jaargetijden (in Nieuwe Wetering, net buiten de Haarlemmermeer) was de eerste "aankoop" voor Stichting Grondbeheer. Een bedrijf van 7,5 ha grond met tuin en weiland, het huis en een kas. Erfgenamen Tineke en Willy Schilthuis hadden de wens om de Vier Jaargetijden na het overlijden van hun moeder in een Stichting onder te brengen. Grondbeheer bleek daarvoor de juiste instelling. De successiewaarde van het bedrijf werd als koopprijs vastgesteld. Om de verkoop aan Grondbeheer mogelijk te maken zijn verschillende financiële constructies toegepast. Door velen werden schenkingen gedaan.

De eerste schenking in april 1979 was een bedrag van fl 10.000,-. Daarnaast heeft Grondbeheer krediet gekregen van de GLS Gemeinschaftsbank in Bochum (Duitsland) op basis van borgstellingen, tegen een rentepercentage van 1,5%. De overdracht ging ten slotte gepaard met kwijtschelding van schuldbekentenissen aan Grondbeheer door de zusters Schilthuis.

Vanaf de overname van het bedrijf in 1979 zijn beide dames Schilthuis bestuurlijk betrokken gebleven bij Stichting Grondbeheer. Tineke heeft vele jaren deel genomen in de Raad van toezicht. Willy was als vrouw van de bd-praktijk, tot 1997 bestuurslid. Haar mening was dat (bd-)grond vrij moet zijn, of op zijn minst voor een lage pachtprijs uitgegeven diende te worden. Financieel beheer had niet zozeer haar belangstelling. Belangrijker voor haar was; hoe ga je met het bezit van grond om. De pachtprizen mochten volgens haar voor alle bedrijven hooguit 2,5 % van de grondwaarde zijn. Bij dit percentage zou het voor

de bedrijven nog mogelijk blijven om eigen vee met mest te hebben. Volgens haar was dat voor een bd-bedrijfsvoering essentieel. De praktijk heeft geleerd dat een ideaal soms ingehaald wordt door de maatschappelijke werkelijkheid. Het tracé van de Hoge Snelheidslijn vanaf Schiphol richting Leiden is over de Vier Jaargetijden heen gelegd. Helaas moesten in 1998 alle gronden van de Vier Jaargetijden verkocht worden, omdat de overblijvende percelen niet meer exploitabel bleken te zijn.

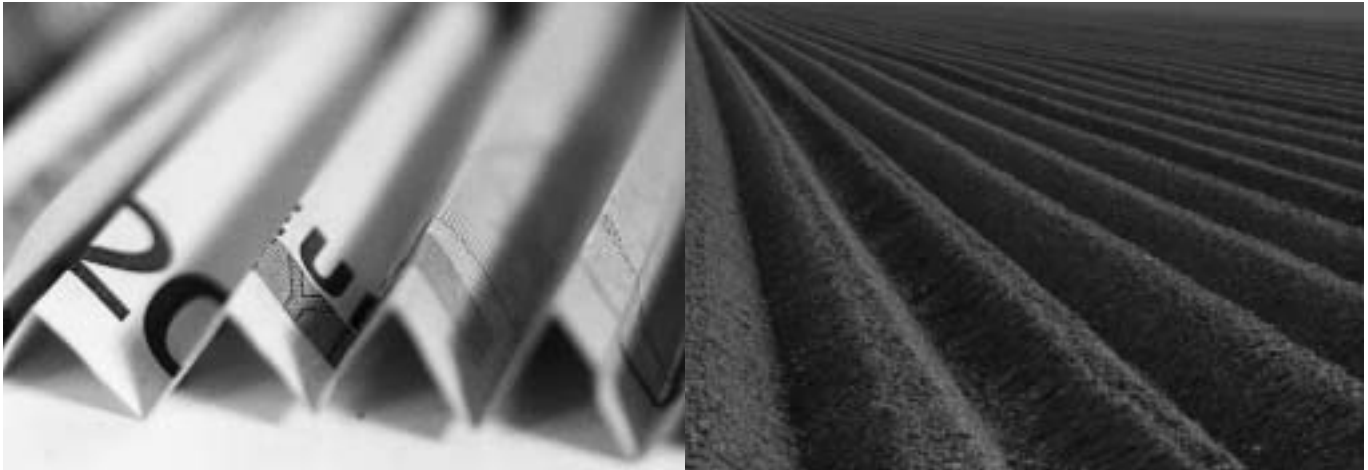
Ontwikkeling grondprijzen

In de loop van de jaren is wel gebleken dat het realiseren van de doelstelling stond of viel met de beschikbaarheid van kapitaal. Een ding is zeker; het "kopen" van landbouwgronden voor de biologisch-dynamische landbouw was in 1978 niet gemakkelijk, maar is in 2003 nog steeds een complexe zaak. Inmiddels zijn er van twaalf bd-bedrijven gronden onder de vleugels van Grondbeheer gebracht (en gebleven). Onderstaand overzicht geeft aan om welke bedrijven en grondoppervlakte het gaat.

Hiermee wordt direct duidelijk dat de Stichting nooit een grondbank is geworden. Naast het feit dat Grondbeheer als organisatie niet adequaat kan reageren op de grondmarkt, is vooral de enorme stijging van de grondprijzen en daarmee het kapitaalsintensieve karakter bij het realiseren van de doelstelling een bepalende factor. De gemiddelde prijs voor een hectare landbouwgrond in Nederland is gestegen van fl 2.580,- (= € 1170,75) in 1952, naar € 36.000,- in 2003. Dat is ruim dertig keer meer. Volgens de inflatiecorrectie zou de hectareprijs ten opzichte van de prijzen in 1952 ongeveer 25% moeten bedragen van de huidige marktwaarde!

De grondlasten voor de boeren zijn exorbitant gestegen, de prijs die zij krijgen voor de landbouwproducten nauwelijks. Uitbreiding van stedelijke bebouwing en de enorme grondspeculatie heeft er toe geleid dat er steeds minder gronden voor de landbouw over blijven. Ook Grondbeheer heeft bij de aankoop van nieuwe gronden met deze prijsopdrijvende problematiek te maken.

| Gronden ondergebracht bij Stichting Grondbeheer | | | | |
|---|----------------------|----------|-------------------|--------|
| Naam bedrijf | Areaal verkregen in: | | ha uitgegeven in: | |
| 1. Zonnehoeve, Zeewolde | 1982 | Pacht | Pacht | 50,30 |
| 2. Erica, Markelo | 1982 | Eigendom | Pacht | 1,00 |
| 3. Hoge Kamp Apeldoorn | 1984 | Eigendom | Erfpacht | 4,00 |
| 4. Het Erve, Apeldoorn | 1990 | Eigendom | Erfpacht | 4,58 |
| 5. Grote Kamp, Keppel | 1984 | Eigendom | Erfpacht | 4,05 |
| 6. De Korenbloem, Zeewolde | 1990 | Eigendom | Erfpacht | 7,67 |
| | 1990 | Pacht | Pacht | 47,71 |
| 7. Eindelienge, Ritthem | 1991 | Eigendom | Erfpacht | 3,11 |
| | 1993 | Eigendom | Erfpacht | 1,17 |
| 8. De Vijfsprong in Vorden | 1992 | Eigendom | Erfpacht | 3,12 |
| 9. Thedingsweert, Tiel | 1995 | Eigendom | Erfpacht | 28,68 |
| 10. De Vrolijke Noot, Wapserveen | 1999 | Eigendom | Erfpacht | 4,23 |
| 11. De Noorderhoeve, Bergen | 1999 | Eigendom | Erfpacht | 4,03 |
| 12. Zonnehorst, Punthorst | 2003 | Eigendom | Erfpacht | 3,44 |
| Totaal aantal ha in beheer | | | | 166,69 |



Voorwaarden voor gronduitgifte

Uitgangspunt van Stichting Grondbeheer bij de uitgifte in erfpacht is, dat de pachtsom wordt bepaald door de aanschafwaarde van de grond. Om te voorkomen dat de bedragen die de boeren aan Grondbeheer moeten gaan betalen te sterk stijgen, heeft het bestuur in september 2003 de voorwaarden voor het uitgeven van gronden aangepast. De pachtprizen zullen nu worden vastgesteld op basis van een gewogen gemiddelde, waarbij de waarde van het totale bezit ook mee telt om de gemiddelde grondprijs te berekenen. De gemiddelde hectareprijs vormt vervolgens de basis voor het bepalen van de erfpachtcanon (= 30% van 0,7 x de gemiddelde hectareprijs). Als de aanvrager zelf met een voorstel komt voor een aan te kopen perceel, komt Grondbeheer in actie. Er wordt tot aankoop over gegaan als aan een aantal voorwaarden wordt voldaan; de kwaliteit en de gebruiksmogelijkheden van de grond moeten een bd-bedrijfsvoering mogelijk maken; de kwaliteit en de omvang van het bedrijf moeten dat eveneens doen; de grondgebruiker dient in het bezit te zijn van een bedrijfslicentie

(Demeter-keurmerk) en de grondgebruiker moet zijn of haar hoofdberoep in de landbouw hebben. Stichting Grondbeheer koopt geen gebouwen aan. Een aankooptransactie inclusief voorbereiding, kan soms enkele weken tot een paar maanden in beslag nemen. Bij de activiteiten is het bestuur afhankelijk van de bijdragen van donateurs en de financiële ondersteuning van belangstellenden in de vorm van schenkingen en legaten. Naast de inkomsten uit pacht zijn deze bijdragen de basis voor nieuwe grond-aankopen.

Project Vrije Grond voor Voeding

In 2004 zullen we aandacht besteden aan het 25-jarig bestaan van Stichting Grondbeheer. Een belangrijk aandachtspunt de komende tijd is het zoeken van een samenwerkingsvorm met Stichting Loverendale en andere beheersstichtingen die gekoppeld zijn aan een bd-bedrijf. Om de bd-landbouw overeind te houden is een bundeling van krachten nodig. Een gezamenlijke aanpak bij het aankopen, beheren en behouden van bd-gronden is

met name van groot belang voor de prijsontwikkeling van de producten en het voortbestaan van bedrijven. Zodoende heeft Stichting Grondbeheer in samenwerking met Loverendale en het Louis Bolk Instituut het project "Vrije Grond Voor Voeding" in voorbereiding. In het kader van dit project willen we adequate oplossingen zoeken voor de problematiek van de grondlasten die zwaar drukken op de prijsopbouw van de bd-producten. Intensivering binnen de huidige Demeter-richtlijnen is geen oplossing. Welke andere, creatieve oplossingen zijn er wel? ■

Schenken: U kunt dit project steunen door een schenkingsbedrag te storten op bankrekening 21.21.22.150 (Triodosbank) ten name van Stichting Grondbeheer, met vermelding van "Vrije Grond voor Voeding".

Donateur: U kunt zich ook aanmelden als donateur door te bellen of te mailen met de secretaris, Francis Schennink (tel 0343-531945, e-mail: mens.en.bos@wxs.nl). U ontvangt dan t.z.t. de jubileumnieuwsbrief en een uitnodiging om een feestelijke donateursdag bij te wonen op één van de bedrijven.

Grondvererving: Voor vragen over de vererving van gronden kunt u contact opnemen met de voorzitter Meino Smit (050 3095676 / e-mail: mjsmit@castel.nl)

De economische toekomst van Demeter-kwaliteit in geuren en kleuren

Onderstaand een aantal 'statements' die mede de inhoud van de lezing van Jan Saal op de Landwirtschaftliche Tagung zullen bepalen. Een lezing getiteld 'Die ökonomische Zukunft des Betriebes aktiv in die Hand nehmen.'

Het is niet eenvoudig om te karakteriseren, wat er aan de hand is met de prijsvorming van bd-producten en de inkomensvorming van bd-boeren. Aan de ene kant spelen er algemene zaken, waarvan niet alleen de bd-boeren de gevolgen ondervinden. Aan de andere kant zijn er zaken die juist wel de bd-boer betreffen. Tenslotte is het zo dat het niet eenvoudig is om datgene wat er in de maatschappij speelt zodanig te beschrijven dat het voor iedere lezer begrijpelijk kan worden.

Historie

In de eerste plaats bestaat er in de huidige, materialistische tijd een sterke wanverhouding tussen voedingsmiddelen en gebruiksvoorwerpen in het algemeen. Via een geleidelijk proces is de mens een steeds kleiner gedeelte van zijn inkomen gaan besteden aan voedingsmiddelen. Daardoor is onder andere de vraag naar verse voedingsmiddelen afgenomen. Tegelijkertijd zijn de productiemogelijkheden in de landbouw sterk toegenomen door de inzet van techniek. Daardoor is overproductie ontstaan en is tevens de kostprijs

per product afgenomen. Deze factoren hebben met elkaar een soort duivelspact gesloten, waardoor de prijzen van voedingsmiddelen in de afgelopen decennia spectaculair zijn gedaald.

Bovendien is de consument steeds verder af komen te staan van de omstandigheden waaronder de voedselproductie tot stand komt. Zijn interesse wordt door andere zaken in beslag genomen (zoals computers en televisie) en een steeds kleiner deel van de bevolking heeft met voedselproductie te maken. Door de vervreemding, die daar het gevolg van is, wordt het mogelijk dat het kwaliteitsbesef en het kostenbesef bij de consument vervaagt. De consument kan niet meer waarnemen welke prijs en kwaliteit nog redelijk is en welke niet meer.

De gangbare landbouw conformeert zich aan deze tendensen en produceert steeds meer en steeds goedkoper. Daarbij worden echter de diepere kwaliteitsaspecten voor voeding en milieu uit het oog verloren. De biologische landbouw is in de eerste plaats



Jan Saal, voorzitter bestuur BD-Vereniging

geïnteresseerd in de natuur, het milieu en in de landbouw zelf. Zij heeft op zichzelf geen andere gedachten over voedingskwaliteit en voedingswaarde dan de gangbare landbouw. Daarnaast verwacht men dat een gezonde natuur ook een gezond product voortbrengt. Vitaliteit en kosmische krachten zijn begrippen die meer uit de bd-landbouw voortkomen. De bd-beweging heeft mogelijkheden om daarvan iets waar te nemen en ook een benadering te vinden die de diepere kwaliteitsaspecten voor voeding en milieu naar boven kan brengen.

Mogelijkheden van de bd-benadering

Naar mijn mening moet en kan de bd-beweging de voedingskwaliteit van producten serieus nemen, als resultaat van voedselproductie in een levende aarde. Voedingskwaliteit wil zeggen dat de voeding tegemoet komt aan de diepere behoeften van de mens. Echter is het voor de consument zelf niet altijd mogelijk om te bepalen in hoeverre producten werkelijk tegemoet komen aan zijn eigen, diepere behoeften. Onderzoek en wetenschap spelen bij die waarneming een belangrijke rol, vooral

omdat de moderne mens niet goed in staat is om instinctief te weten wat goed voor hem is. Uiteindelijk moet de consument natuurlijk wel zelf uit eigen waarneming kunnen bevestigen, wat onderzoek en wetenschap aangeven.

Vanuit de antroposofie weten we dat de mens gevoed wordt door geestelijke krachten in voedingsmiddelen en door het waarnemen van de geestelijke krachten in de natuur. Rudolf Steiner wijst in dit verband specifiek op de werking van de buitenplaneten (Mars, Jupiter en Saturnus). Van daaruit ontwikkelt hij zelfs het begin van een fenomenologie, waarbij hij stelt dat in de groene kleur zonnewerking is waar te nemen, in de rode kleur marswerking, in de gele-witte kleur jupiterwerking en in de blauwe kleur saturnuswerking. Daarnaast wijst hij in dit verband ook op geur en smaak als waarnemingsinstrumenten. Mijn conclusie daaruit is, dat door kleur, geur en smaak is waar te nemen in hoeverre voedingskwaliteit aanwezig is of niet. Dat brengt dit vraagstuk gelukkig dan ook weer een stuk dichterbij de consument terug.

Door geur, kleur en smaak kunnen de bd-producten zich onderscheiden in de markt. Door het gebruik van preparaten en door minerale aarde bij de compostering te betrekken wordt veel invloed op geur, kleur en smaak uitgeoefend. Daarnaast kunnen rassen worden gekozen op hun betere smaak. Ook rijping betekent veel voor de ontwikkeling van geur, kleur en smaak. Wanneer de consument dat herkent, kan hij die producten meer gaan waarderen en kan er een extra vraag ontstaan. Daardoor kan dan een relatieve schaarste ontstaan in deze zogenaamde

niche-markt (klein gedeelte van de gehele markt) met als gevolg hogere prijzen voor de producten. De consequentie daarvan is dat de consument meer geld moet gaan betalen (opofferen) voor een beter product. Dat zal hij alleen doen als gevolg van waardering van de aanwezige hogere voedingskwaliteit. De bereidheid van de consument om (geld)waarde op te offeren voor iets dat (voedings)waarde heeft, wordt door Rudolf Steiner de "waardevormende spanning" genoemd. Waardevormende spanning wordt opgewekt door kennis en door positieve ervaringen van de consument.

De toekomst

Nu is het volgens mij in de huidige praktijk zo dat slechts in incidentele gevallen bij bd-producten deze hogere kwaliteit werkelijk aanwezig is en zeker niet in alle gevallen. Binnen de beweging zouden we die incidentele gevallen tot streefnorm moeten verheffen. Tevens moeten we in gaan zien dat samenwerking binnen de beweging noodzakelijk wordt. Pas dan kan vanuit de bd-beweging iets op gang

komen dat leidt tot een trendbreuk in de spiraal van lage (aankoop)prioriteit - grote (productie)kwantiteit - lage (voedsel)kwaliteit - lage prijzen - lagere prioriteit - enzovoort. De politiek loopt altijd achter de feiten aan. Wanneer de politiek waarneemt dat de bd-aanpak positief uitwerkt, op de gezondheid van de mensen, het milieu en op de sociale samenhangen binnen de maatschappij, zou de politiek kunnen besluiten om onze zaak te ondersteunen. Pas dan kunnen we verwachten dat er wetgeving komt met structuurmaatregelen, zoals bijvoorbeeld belastingregels.

Ik zie dus geen eenvoudige oplossingen. Maar de volgende strategieën kunnen de trendbreuk realiseren:

- In de eerste plaats moeten de bd-boeren voedselkwaliteit als uitgangspunt nemen en niet alleen de bodemvruchtbaarheid. Zij moeten hun rassenkeuze en teeltmethode daarop aanpassen. Bovendien moet de bd-beweging hierin een eigen koers varen en niet samenvloeien met de biologische beweging.



- Dan zal die voedselkwaliteit tot uitdrukking moeten komen in geur, kleur en smaak. Daarmee wordt de kwaliteit voor de consument direct beleefbaar. (Opbouwen van waardevormende spanning). Het spreekt voor zich dat deze aspecten ook goed gecommuniceerd kunnen en moeten worden.
- Dan moet de bd-beweging zich onderscheiden door onderzoek en interne discipline, waardoor een min of meer constant product geproduceerd kan worden met betrekking tot voedingskwaliteit, zodat de consument niet teleurgesteld wordt bij zijn volgende aankoop (behoud en groei van waardevormende spanning).
- Door onderzoek moet bevestigd worden dat de vermeende kwaliteiten ook werkelijk aanwezig zijn en ook duidelijk werkzaam zijn.
- Door een nauwkeurige afstemming van het aanbod op de vraag, moeten overschotten en tekorten gereguleerd c.q. voorkomen worden, waardoor het streven naar een eerlijke prijs zichtbaar kan worden. Een eerlijke prijs is dan de prijs waarvoor de producten opnieuw geproduceerd kunnen worden.
- Pas dan kan de bd-landbouw als maatschappelijke factor positief worden erkend door de politiek, met de daarbij behorende stimulerende regelgeving vanuit de politiek als gevolg.

Het zal nog wel even duren voordat al deze zaken zijn gerealiseerd. Het zou al een belangrijke stap zijn, wanneer we het binnen de beweging over deze zienswijze eens zouden kunnen worden. ■



Vers van het land

Sijmen Brandsma

Winter, tijd van rust, stilte en bezinning. Waarvan stilte zo'n kostbaar goed geworden is, dat er serieus in ons land gemeten is waar het stilste plekje zich bevindt. Ik had verwacht in Oost Groningen net achter de Waddendijk, of ergens in Zeeland. Maar het blijkt een heideveldje te zijn op de Utrechtse heuvelrug. Het schijnt dat je daar alleen vogels hoort, of het ruisen van de wind. Er komt een heus bankje te staan met een bordje 'stilste plekje van Nederland', zodat het daar wel een stuk drukker zal gaan worden. Als er ergens een gebrek aan is dan is het wel aan stilte. Laatst heb ik een ander soort stilte mogen ervaren. Want stilte is meer dan de afwezigheid van geluid.

Op dit moment zijn er verschillende manieren waarop je als bd-boer jezelf geestelijk kunt verrijken. Er zijn intervisiegroepen, er is individuele coaching en ook het boerenbezoek waar je als klein groepje elkaars bedrijf bezoekt en probeert je open te stellen voor de plek en de boer/boerin.

Op een dag in november was onze eerste ontmoeting, een dag met zeer dikke mist. Zicht minder dan 50 meter. Om er op tijd te kunnen zijn, vertrok ik ruim een half uur eerder dan gepland. Dat is vreemd rijden zo over de snelweg richting grote stad. Links en rechts een vermoeden van slaapsteden, niet te zien maar genoemd door afslagborden, later op een secundaire weg af en toe een flard van een aanduiding, 'autosloperij' of 'begraafplaats.'

Mijn oriëntatie werd steeds minder, mijn verbazing steeds groter. Wat moet hier nu een bd-bedrijf?

Na een dijkje een onvermoede polder en na de koffie een wandeling over de akkers.

De mist hangt om ons heen en door gebrek aan zicht worden oren en neus extra geprikkeld, het geluid van de nabije snelweg irriteert en een vleugje kerosinelucht verradt dat Schiphol niet ver weg is. Maar het is vreemd, gaandeweg de wandeling, kijkend naar de geploegde voren die glimmen van het vocht, voelend aan de grond en luisterend naar het verhaal vallen de omgevingsgeluiden allemaal weg en merk ik ineens wat een stilte hier aanwezig is. Over de akkers en in de oude boomgaard met de mooiste perenbomen die ik ooit zag. Een stilte niet meetbaar in decibels, maar vanuit de aarde zelf en daarom zo kostbaar op die schaarse stukjes grond in de nabijheid van de stad. Een bankje waard en meer dan dat!

Op ons bedrijf is na veel bezinning van rust geen sprake meer. Na een verbouwing in de winkel zijn we bezig het kippenhok te veranderen in een ruimte waarin professioneel gekookt kan worden en sfeervol gegeten. Mede gefinancierd door een actie onder onze klanten. Verder hopen we in april ook als 'theetuin' open te gaan en vraagt de bouwaanvraag van een bedrijfswoning veel aandacht. Weinig rust dus, maar genoeg stilte als ik die wil horen.

Een vriendelijke groet, Sijmen



Biologische producten zijn gezonder

De Soil Association, één van de leidende biologische landbouworganisaties in Engeland liet literatuuronderzoek verrichten naar de samenhang van biologische landbouw, voedingskwaliteit en gezondheid. Jan Diek van Mansvelt vat het rapport, waarin zo'n 99 onderzoeken zijn vergeleken, samen en Machteld Huber, onderzoeker aan het Louis Bolk Instituut, plaatst het in perspectief.

Uit omvattend onderzoek van de beschikbare literatuur blijkt dat er betrouwbare verschillen zijn tussen voedsel dat biologisch en dat niet-biologisch is verbouwd. Deze verschillen betreffen zowel de veiligheid van het voedsel als de aanwezigheid van primaire en secundaire voedingsstoffen en de gezondheidseffecten, zoals die in voedingsexperimenten zijn gevonden.

Voedselveiligheid

Pesticiden

Bijna alle pesticiden zijn verboden in de biologische landbouw en residuen worden in haar producten dan ook zelden gevonden. Daartegenover staat dat in de producten uit de gangbare landbouw heel vaak residuen worden aangetroffen; er is dan ook een groeiende bezorgdheid over het zogenaamde 'cocktail' effect van

meerdere residuen op de menselijke gezondheid.

Voedselvergiftiging

Er blijkt geen reden te zijn om voedsel uit de biologische landbouw in verband te brengen met een verhoogd risico op voedselvergiftiging. Een recent onderzoek hierover heeft dat bevestigd, en geeft bovendien aan dat zorgvuldig composteren, typisch voor de bio-

logische landbouw, de ziekterisico's verkleint.

GGO's

Genetisch gemanipuleerde organismen en daaruit afgeleide producten zijn verboden in de biologische landbouw. Op dit moment is er te weinig onderzoek gepubliceerd om een duidelijke conclusie te kunnen trekken over de veiligheid van die GGO's voor de menselijke gezondheid. In dierproeven zijn echter duidelijk negatieve effecten van GGO's vastgesteld.

Antibiotica

Het toepassen van antibiotica, als routine-maatregel, als groeibevorderaar of middel voor ziektepreventie is in de biologische landbouw niet toegestaan. De bezorgdheid over het toenemende antibioticagebruik in de gangbare landbouw neemt toe, deels omdat de ziektekiemen er steeds meer resistentie tegen ontwikkelen, deels vanwege het overmatige gebruik en misbruik ervan in de intensieve veehouderij.

BSE en de ziekte van Creutzfeldt-Jacob

Er is geen enkele vermelding van BSE en de daaruit voortkomende ziekte van Creutzfeldt-Jacob gevonden die terug te

voeren is op een dier dat geboren en getogen is in de biologische landbouw.

Voedseltoevoegingen (additieven)

Meer dan 5000 toevoegingen zijn toegestaan voor gebruik in de gangbare voedselproductie, tegenover circa dertig in de biologische landbouw. Normen van de biologische landbouw verbieden het gebruik van toevoegingen die in verband gebracht zijn met allergische reacties, hoofdpijn, astma, vertraagde groei, hyperactiviteit bij kinderen, hartkwalen en osteoporose.

Nitraat

Bemesting in de niet-biologische landbouw levert nitraatniveaus in groenten die een potentieel gevaar voor de gezondheid inhouden. Uit onderzoek blijkt dat producten uit de biologische landbouw meestal veel minder nitraat bevatten.

Primaire voedingsstoffen

Door de bestaande onderzoeksverslagen heel kritisch door te lezen zijn de schrijvers van dit rapport in staat geweest vele rapporten die onbetrouwbare gegevens op dit gebied opleverden uit dit overzicht weg te laten. De criteria zijn in het rapport zelf

duidelijk behandeld en gemotiveerd. Dat levert het volgende beeld op:

Vitamine C en drogestofgehalten zijn in het algemeen hoger in biologische producten. Mineralengehalten zijn gemiddeld ook hoger, hoewel het geringe aantal onderzoeken op dit gebied meer gericht onderzoek vraagt om er helemaal zeker van te zijn. Sporenelementen blijken in de gangbaar geproduceerde landbouwproducten steeds minder voor te komen. Gericht onderzoek naar de mogelijk positieve invloed hierop van biologische landbouw is nog niet beschikbaar.

Secundaire voedingsstoffen

De verwachting dat producten uit de biologische landbouw meer verschillende plantaardige voedingsstoffen bevatten, en in hogere concentraties dan in gangbare producten wordt meer en meer door onderzoek bevestigd. Deze plantaardige (natuurlijke) voedingsstoffen versterken het vermogen van de planten om invloeden van buiten te weerstaan (zowel milieu-invloeden als ziektedruk), en een toenemend aantal van die stoffen blijkt gunstig te werken op de menselijke gezondheid. Meer onderzoek op dit gebied is nodig en zeer gewenst.

Machteld Huber, Louis Bolk Instituut, over het onderzoek van de Soil Association:

"Het rapport van de Soil Association, dat Jan Diek noemt, geldt op het ogenblik als de meest gezaghebbende literatuurstudie op het gebied van biologische voeding en gezondheid (inclusief bd-voeding), maar het is zeker niet de enige. In Nederland verscheen in 1998 al bij de wetenschapswinkel in Wageningen, het zogenoemde "van Vliet-rapport" met de titel "Is biologische voeding gezonder dan gangbare?". Sindsdien verscheen een Deense, een Franse en recent een Duitse literatuurstudie. Steeds staan er aanbevelingen voor onderzoek in, maar veel gebeurt daar nog niet mee. In Denemarken leidde het wel tot een door de overheid betaald voederonderzoek met drie generaties ratten, dat binnenkort afgerond wordt. In Nederland was het rapport aanleiding om op het Louis Bolk Instituut onderzoek in die richting verder te stimuleren en de internationale onderzoeksvereniging Organic FQH – Food, Quality and Health op te richten. Inmiddels begint LNV ook in dergelijk onderzoek geïnteresseerd te raken. Wie weet..."

Effecten op de gezondheid

Voedingsproeven met biologisch geproduceerd voedsel hebben significante verbeteringen laten zien op de groei, de reproductiviteit en het herstel van ziekten van de proefdieren.

Holistische benaderingen

Dit rapport heeft ook de resultaten van holistische onderzoeksmethoden naar voedselgezondheid in haar studie betrokken, zoals beeldvormende methoden en houdbaarheidstesten.

Uit de beeldvormende methoden, inclusief de biokristallisatie, kwamen herhaalbare verschillen naar voren tussen meer en minder verse producten en producten uit de biologische en niet-biologische landbouw. Hoewel de interpretatie van deze resultaten nog niet algemeen geaccepteerd is en de betekenis van die resultaten voor de gezondheid van de consumenten nog niet is vastgesteld, wordt vermoed dat ze meer en meer van belang kunnen worden in het zoeken naar en werken aan verbetering van de voedselkwaliteit.

Conclusies

Alles bij elkaar genomen ondersteunen de gevonden feiten de veronderstelling dat biologisch verbouwde gewassen in belangrijke mate positief verschillen in voedselveiligheid, inhoudstoffen en voedingswaarde ten opzichte van producten uit de niet-biologische landbouw.

Als deze conclusies in verder onderzoek steeds weer bevestigd worden, dan heeft dat duidelijke consequenties voor de volksgezondheid, omdat het merendeel van de Engelse landbouw al sinds vele decennia op niet-biologische wijze produceert.

Aanbevelingen

Consumenten die hun opname aan mineralen, vitaminen en antioxidanten willen verhogen en tegelijkertijd hun opname aan schadelijke pesticidenresiduen, nitraat en GGO's en chemische toevoegingen (voor bewaring en verwerking) willen verlagen kunnen het best zoveel mogelijk biologisch geproduceerd en verwerkt voedsel kiezen. Boeren die hun eigen gezondheid en die van hun medewerkers en gezinsleden willen beschermen en tevens de kwaliteit van hun producten willen verbeteren zouden zoveel mogelijk gebruik moeten maken van de beschikbare adviezen en subsidies voor de overschakeling naar biologische landbouw. De overheid zou een nationaal gezondheidsprogramma moeten starten waarin de ministeries en afdelingen van milieu, voeding, landbouw, gezondheid en landelijke gebiedsontwikkeling samenwerken om de gezondheid van mens, natuur en milieu te bevorderen.

Verder onderzoek is dringend nodig om de samenhangen tussen methoden van landbouw en de voedingswaarde van de producten op te helderen.

Daarbij moeten de volgende onderwerpen met prioriteit aan bod komen:

1. De voedselveiligheid; waaronder de interactie-effecten van meerdere pesticidenresiduen en GGO-gewassen op de gezondheid.
2. De primaire voedingsstoffen; waaronder de effecten van bemesting, bodembewerking en de bestrijding van onkruiden en plagen op de vitaminegehalten, mineralengehalten en drogestofgehalten van het voedsel.
3. De secundaire voedingsstoffen; het effect van bemesting, bodembehandeling, plaag-

en onkruidbestrijding op de concentraties van plantaardige beschermingsstoffen (secundaire metabolieten) van de gewassen, en ook die van de gewenste dan wel ongewenste effecten van elk van die natuurlijke stoffen op de menselijke gezondheid.

4. Langetermijn voedingsproeven zowel met dieren als met mensen zijn nodig om de effecten op de gezondheid van biologisch voedsel vast te stellen met verschillende gezondheidsparameters inclusief de gezondheid van de nog ongeborenen en de vruchtbaarheid van mannen.
5. Holistische onderzoeksmethoden; hier is het nodig om de resultaten van methoden als biokristallisatie en computergestuurde vormanalyses te vergelijken met gevonden effecten op de gezondheid van mens en dier. ■

Uit: Organic farming, food quality and human health. A review of the evidence. Soil Association, Bristol, UK. ISBN 0 905200 90 2. Zie ook www.soilassociation.org



Worden kippensnavels steeds korter?



Foto's: 'Vrije kippen', 2003 van Anna Sikkers, Gouda

Hans Meyer, lid van de Demeter Voorwaardencommissie, verzorgde de heruitgave van 'De kleine kippenhouderij' van de BD-Vereniging.

Van legbatterij- en scharrelstalkippen worden de snavels verkort door er op een leeftijd van rond de zes weken de punt af te kappen. Het doel van deze amputatie is het voorkomen van schade door verenpikkerij, of erger nog door kannibalisme. Het is een uiterst traumatische ervaring voor het kuiken. Marieke de Vrij had hier (in februari 2001), helderziend en heldervoelend, het volgende beeld van (verslag van Sonja Edelaar in *Vruchtbare Aarde*, 2001 nr. 2): Ze beschrijft het snavelknippen zo plastisch dat het bijna aanvoelt alsof je zelf een amputatie ondergaat. "Het kuikentje wordt opgepakt. Het nekje rekt zich uit als het plat wordt neergelegd. Er is schel licht. De pootjes verstijven. Het knippen doet een kuiken flink pijn." Ze vraagt de kenners in de zaal

of het knippen soms met iets warmes wordt gedaan. "Ik voel warmte die doortrekt tot in de ogen. Het doet niet echt pijn aan de ogen, maar het is wel sterk onaangenaam." Ze zit met haar handen voor haar mond te praten. "Het is niet pijnloos, ik voel een verkramping van de teentjes, een gevoel van overgeven, alsof de hele maaginhoud wordt omgekeerd. Het dier is in shock. Er is gevoeligheid voor licht. Een grote behoefte aan een zachte ondergrond, die niet aanwezig is. Wat ik zie, zijn beelden van schrik en trilling van binnen."

Later in deze bijeenkomst werd ingegaan op de gevolgen van de bio-industrie voor de kippen als diersoort in steeds volgende generaties. Marieke ziet en ervaart, helderziend, de volgende degeneratieverschijnselen: "Dat leidt in het kippengeslacht tot de volgende verzwakkingen bij dieren die generaties lang op een dergelijke wijze zijn doorgefokt. Het verlies van oogkwaliteit, dat is

het eerste wat ik waarneem, de staartveren worden steeds korter. De volgende generaties kippen hebben minder lange staartveren, en uiteindelijk leidt dat tot een groter verlies van veren bij de staart. De poten zijn minder gespreid, meer ingetogen en krapper opgezet omdat ze niet meer de loopruimte mogen bezitten die ze qua diersoort nodig hebben. Ze gaan staan naar gelang de ruimte die ze in mogen nemen, de nek en de halsspieren worden verkort en strakker gespannen aangezet op de romp. De kaakspieren verslappen, de tong wordt langgerechter, de snavel minder tuitend om te voorkomen dat in de generaties die nog volgen het snavelknippen doorgaat. Dus energetisch gebeurt er iets in het ras zelf, en de snavel wordt botter, minder pikgevoelig. Het maag/darmkanaal wordt lodderiger, als een verzakking van de emotionele flexibiliteit die het dier niet meer eigen is. De rugspieren verharderen, ze dekken zich af voor leed en, doordat het verendek menigmaal ontoerei-

kend is, wordt de huidspanning van de huid op den duur anders om het lijden wat ze ondergaan beter te verdragen."

Recent werd daar nog aan toegevoegd: "Een korte teruggedrongen snavelgroei is steeds meer voorkomend op een wijze die de kip onhandig zichzelf doet beleven." Dit is een



formulering van de 'begeleiders' die aan Marieke – helderhorend – letterlijk is doorgegeven. De strekking moge duidelijk zijn, de kip heeft er last van.

Over de tijdspanne waarin al deze degeneratieverschijnselen aan het licht zullen komen doet Marieke geen uitspraak. Maar we hebben al zeker dertig jaar bio-industrie in de pluimveehouderij. Dat zijn dertig generaties kippen. In vergelijking met twintig tot dertig jaar geleden zag Marieke ook dat de broedsels nu minder goed uitkomen. Mijn vraag aan de 'wat oudere' lezers is of ze van het bovenstaande wat herkennen. Onze hobbykippen hebben natuurlijk een veel beter leven dan de bio-industrie kippen. Maar volgens Marieke werken de degeneratieverschijnselen indirect door in het gehele collectieve veld van de kippensoort, waarbij gezegd dient te worden dat naar gelang de kippen natuurlijker leven, zij pas na een veel langere tijdspanne de genoemde verschijnselen gaan vertonen.

Op de vraag of dieren zich kunnen verzetten tegen het leed dat ze wordt aangedaan antwoordde Marieke: "Dat heb ik ook al eerder gezien bij de koe en het varken. Op een gegeven moment gaan ziektes ontstaan in het dier zelf, met zo'n schrikreactie naar de consument toe, dat mensen zo afwerend

diersoort, heeft een bepaalde begrenzing, waarin het wil lijden voor de mens. Als we die grenzen overgaan ontstaan er ziektes, met zo'n afschrikwekkende doorwerking op het menselijk systeem, dat de diersoort door de vele dode dieren dan uiteindelijk toch wint, in de hoop dat de dieren die blijven leven een ander leven tegemoet gaan." Deze uitspraak werd gedaan in februari 2001. Daarna kregen we de MKZ en de klas-sieke vogelpest.

Graag ontvang ik reacties. Ik ben namelijk bezig met het redigeren van de door Marieke de Vrij ontvangen inspiraties over kippen. Die worden in 2004 gepubliceerd in het boekje *Voelt de kip zich ook kiplekker?* Hierin wil ik de strekking van de reacties opnemen. ■

*Hans Meyer, Regentesselaan 16, 3708 BN Zeist,
hans.meyer@mail.ing.nl*

worden naar deze dieren dat ze met rust gelaten worden. Daar offeren ze grote collectieve diengroepen aan op. De kip, als

Willy Schilthuisfonds

In 2002 overleed Willy Schilthuis. Naar haar is het fonds vernoemd dat de ontwikkeling van de bd-landbouw in Nederland stimuleert.

Voor 2004 zijn al enige projecten ingediend:

1. Deelname van BD-Vereniging aan preparatenonderzoek FiBL
2. Compostverbetering door menging met grond
3. Melkqualiteit – voedingskwaliteit



Deze, en nog in te dienen projecten, kunnen uitgevoerd worden door uw extra bijdrage. Dynamisch, nietwaar? Zie voor gironummer pag. 35.

Hartelijk dank,
Jos Pelgröm
Directeur BD-Vereniging



Alternatieve Nobelprijs voor Ibrahim Abouleish (SEKEM)

Op 8 december jl. werden in Zweden de jaarlijkse Right Livelyhood Awards, vaak betiteld als de alternatieve Nobelprijzen, uitgereikt. Deze ceremonie vond plaats in het Parlement in Stockholm.

Een internationale jury van ontwikkelingsdeskundigen heeft dr. Ibrahim Abouleish (66) uit Egypte onderscheiden met een Right Livelyhood Award 2003.

Ibrahim Abouleish richtte in 1977 in Egypte de coöperatieve onderneming SEKEM (energie van de zon) op en introduceerde er de biologisch-dynamische landbouw.



Cursus professionele verkoop van boerderijproducten in Noord-Holland

Komend voorjaar wordt in Noord Holland de cursus verkoop van boerderijproducten georganiseerd, ook interessant voor biologische boeren. De cursus vindt plaats op vijf donderdagavonden in februari en maart 2004. In de cursus werken deelnemers actief aan de ontwikkeling en uitbreiding van de verkoop van hun producten aan huis. Naast kaas, klompen en kersen kunnen deelnemers ook de minder tastbare aspecten van het leven op de boerderij vermarkten. Rust, ruimte,

genieten en het 'Smaakmakend'-gevoel zijn goed te vertalen in excursies en workshops, wandelarrangementen en personeelsfeestjes.

Direct contact met de klant biedt biologische boeren goede kansen en kan extra inkomen genereren. Maar wat kan en mag er allemaal? Hoe zit het met extra arbeid? In de cursus komen de regels én de ruimte aan bod.

Het programma kunt u bekijken op www.landco.nl. ■



Verwen klanten eens met producten die door en topkok zijn bereid. Foto: Dick Boschlo

Daarnaast wilde hij een bijdrage leveren aan de bestrijding van armoede, de uitputting van de aarde, milieuvuiling en sociale problemen rond overbevolking, analfabetisme en dergelijke. Inmiddels zijn meer dan 250 boerderijen en twee coöperaties van 350 kleine boeren aangesloten en is SEKEM uitgegroeid tot een groep van bedrijven en instellingen waarvan ook deel uitmaken een kinderdagverblijf, scholen voor basis en middelbaar onderwijs, een medisch centrum en een academie voor toegepaste kunsten en wetenschappen. In totaal werken 2.000 mensen in SEKEM. Producten uit de coöperatie worden in Egypte verkocht

maar ook naar Europa en de Verenigde Staten geëxporteerd. De Right Livelyhood Awards zijn in 1980 ingesteld door Jakob von Uexkull, een Zweeds-Duitse filantroop.

SEKEM wordt in Nederland sinds 1999 gesteund door de Vereniging Vriendenkring SEKEM, tel. 030 - 691 60 63, e-mail: miekevanasbeck@planet.nl; sekemvrienden@12move.nl Website: www.sekem.com ■

Jaarlijkse imkerdag

Op zaterdag 13 maart vindt de jaarlijkse imkerdag plaats in de zaal van Kraaybeek te

Driebergen. Het is al weer het 24e jaar dat deze dag wordt georganiseerd. Het afgelopen jaar heeft deze dag in het teken gestaan van de fenomenologie.

In 2004 komen enkele bijzondere mensen aan het woord, om te laten zien waar de fenomenologie ons kan brengen: Hans Hornstra over het weer, Rainir Pernodski over de bijenhouderij en zijn omgang met de bijen (in het Duits), Hans Bruinsma over de invloeden van de siderische zon en maan op de plantengroei en Erik van Iepenburg over zijn ervaringen met natuurwezens. Info en aanmelding: zie Agenda. ■

Een bijenvolk in de winter

Bijen zijn bij uitstek actief in de zomer. Zij zijn afhankelijk van de warmte en van de aanwezigheid van bloemen. Omdat in ons klimaat gedurende de winter nauwelijks bloemen bloeien en de bloemen die wel bloeien door de kou geen nectar afgeven, zitten de bijen stil in de winter. Dat wordt ook wel de winterzit genoemd. Toch is er ook over deze periode veel interessants te vertellen.

Insecten zijn in eerste instantie koudbloedige dieren, omdat ze hun lichaam niet op temperatuur houden. Zo ook de bijen. Ze blijken echter wel in staat om gezamenlijk het broednest uitstekend op temperatuur te kunnen houden. In de zomer bedraagt deze temperatuur ongeveer 35°C en gedurende de wintertijd ongeveer 25°C. Ook bij strenge vorst kunnen ze deze temperatuur in de kern van het broednest handhaven. Om dat te bereiken, gaan de bijen samenklitten in een bolvorm. In deze bol vindt een langzame roulatie plaats. De buitenste bijen gaan naar binnen en de binnenste bijen gaan naar buiten. Onderwijl wordt met een trilling

van de vleugelspijeren warmte opgewekt, waardoor de gewenste warmte in het broednest constant aanwezig blijft.

Zolang het broednest 25°C warm is, kunnen de larven zich niet ontwikkelen. Daarvoor is minimaal 35°C noodzakelijk. Gedurende de winter legt de koningin langzaam toch enkele eitjes. Deze worden door de bijen opgegeten, waarmee ze zich tevens van de nodige eiwitten voorzien. Na de kerst wordt de temperatuur in het centrum van het broednest weer opgevoerd tot die 35°C, waardoor enkele eitjes weer uitbroed kunnen worden. Verder naar de lente toe wordt het broednest steeds groter. Zodra dan het fruit in de lente weer in bloei staat, is er weer veel broed aanwezig.

In de lenteperiode vliegen de bijen uit bij een temperatuur van ongeveer 10°C. Wanneer bijvoorbeeld de sneeuwkllokjes bloeien, kunnen ze bij die temperatuur al stuifmeel ophalen. Pas dan kan het broednest zich uitbreiden. Voordat ik bijen hield wist ik echt niet hoe warm het

op een bepaalde dag in de lente was. Nu weet ik wel degelijk hoe warm het is en of de bijen dus gevlogen hebben.

Tenslotte nog de zogenoemde reinigingsvlucht. Gedurende de winterzit zijn de bijen verplicht om hun ontlasting bij zich te houden. Zij ontdoen zich daarvan niet binnen hun korf of kast. Pas wanneer het voldoende warm is, dus ongeveer 10°C, en de zon schijnt een beetje, vliegen ze massaal uit. Al vliegend legen ze hun endeldarm. Dit fenomeen geeft wel eens problemen met omwonenden, omdat juist op die mooie dag in de lente de was buiten wordt gehangen om fris op te drogen. Wanneer de bijen hun reinigingsvlucht boven de was houden, kan deze onmiddellijk weer de machine in, omdat die volzit met bruine spikkels van de ontlasting van de bijen. De imker geniet echter van de reinigingsvlucht. Hij weet dan dat de bijen de winter doorstaan hebben en dat er weer een nieuw bijenseizoen in aantocht is. ■

Jan Saal

Superwijngids

Nicolaas Klei heeft het weer voor elkaar, een hele dikke en compleet vernieuwde Supermarkt Wijngids. Waarom op deze plaats een recensie? In deze nieuwe editie is de Natuurwinkel als heuse supermarkt opgenomen. Dat heeft nogal wat gevolgen, want wat blijkt: dáár koop je de lekkerste huiswijnen en de meeste „omfietswijnen”, wijnen die een flink eind omfietsen waard zijn met het liefst grote fietstassen achterop. Ook blijken de biologische wijnen uit de overige supermarkten, slechts vijftien wijnen, voor een groot deel vermeld als omfietswijnen. De beschrijvingen van de wijnen zijn kort en bondig en stemmen vreugdevol of intens verdrietig. En ja, er zijn ook vieze bio-wijnen: „Ook van biodruifjes kan je vieze wijn maken.” Maar het merendeel wordt lyrisch beschreven: „Stoer en stevig, dik en gul. Kersenfruit, chocola, vleug spece-



rijen, aardse geuren, haprijpe tannine. Heel veel hartverwarmende winterwijn voor weinig geld. Op de fiets! Goed Spaans is veel te zeldzaam in de supermarkt."

Overigens ging het hierboven nog niet eens over een omfietswijn, dus hoe goed moeten die dan wel zijn. Kortom, uit de gids blijkt dat bijna alle biologische wijnen op zijn minst goed zijn en meestal beter dan goed. Een hele opsteker voor de natuurvoedingsbranche maar ook een verantwoordelijkheid die je bij veel winkeliers nog wel eens mist. Hoe kan het dat een wijn vanwege zijn (te) oude leeftijd een negatief commentaar krijgt terwijl er in een goede natuurvoedingswinkel alweer twee nieuwe versies hebben gestaan? En die dan ook veel lekkerder zijn. Hoe kan het dat op de fles als gebruikte druivensoorten allemaal blauwe variëteiten staan vermeld terwijl er witte wijn in de fles zit? Hoe kan het dat er op het etiket van een Spaanse wijn Product of France staat. Allemaal heel domme dingen die het knulige imago van de natuurvoedingswinkel terecht in stand houden.

Nicolaas Klei
Supermarkt Wijngids 2004
Uitgeverij Podium 2003
ISBN 90-5759-275-4
Prijs: €11,-

Maar toch beste lezers, NU met z'n allen op de fiets, eerst naar de fietsenmaker en grote fietstassen kopen en dan naar de boekhandel en aanschaffen die gids. Goed voor de conditie want er zal wat omgefietst worden richting de Natuurwinkel. ■

Vincent Helberg, *vinoloog*

Personalia

In het vorige nummer van Dynamisch Perspectief heeft u in de rubriek BD-info kunnen lezen dat het bureau twee nieuwe medewerkers heeft. *Martine Wensink* verzorgt van maandag- tot en met donderdagochtend het secretariaat van de BD-Vereniging. U kunt bij haar onder andere terecht voor zaken rond de ledenadministratie, het bestellen van preparaten en/of publicaties en voor het opgeven van adverten-



Martine Wensink



Vrijwilliger gevraagd op pionierend biologisch-dynamisch bedrijf Thiru Valagum Farm in Zuid-India (augustus 2004 – april 2005).
Veeteelt, land- en tuinbouw / interesse voor lokale dalit-cultuur (kastenlozen).
Opleiding ecologische land- of tuinbouw gewenst.
Informatie: F. Impens, t. 0115 621344

Help mee ons bosplan te realiseren (5 hectare). Vanaf half januari organiseren we zaterdagmiddagen voor het hele gezin. De plantgaten hebben we al gegraven, boompje erin en kuiltje dicht. Gratis koffie, thee, koekjes.
De Terp, Erichem, t. 0344-682009

ties voor Dynamisch Perspectief.
E-mail: martine@demeter-bd.nl.
Annemiek Padt verzorgt vijf ochtenden per week de financiële administratie. Daarnaast ondersteunt ze Rienk ter Braake bij de Demeter-licentiezaken.
E-mail:
annemiek@demeter-bd.nl ■



Annemiek Padt

Van de redactie

In het vorige nummer werd de nieuwe brochure van de Antroposofische Vereniging aangekondigd: In verbinding met de kern van je bestaan. Dezerzijds werd opgemerkt dat de daarin afgebeelde koe (zonder horens) geen biologisch-dynamische koe is, alsof de Antroposofische Vereniging niet zou weten wat biologisch-dynamisch is. Niets blijkt minder waar te zijn.

Uit het grote aantal foto's van koeien maakte de ontwerpster helaas die ene fout door een koe zonder horens uit te kiezen (macht der gewoonte?). Tijdens de proevencontrole werd dit niet opgemerkt, pas bij het eindresultaat. De brochure blijkt een groot succes te zijn. Men is nu al door de eerste oplage van 6.000 exemplaren heen. De herdruk (4.000 ex) is net gereed en daarin is de fout hersteld. ■

Contributie 2004

Als het goed is heeft u een factuur-2004 ontvangen. Het bureau is zojuist overgestapt op een nieuw programma voor de ledenadministratie. Mogelijk zijn hierbij wat foutjes ontstaan. Wilt u het ons laten weten als u die constateert? Met dank,
Jos Pelgröm ■

Vanaf 17 januari
Biologisch-dynamisch tuinieren
Bodem en bemesting in theorie en praktijk; vruchtwisseling; teeltplan; werken met de kosmosagenda.
Plaats: Kraaybeekerhof
Tijd: 6 zaterdagen van 9.15 – 16.30 uur
Kosten: € 565,-
Info: 0343-512925

30 en 31 januari
Nascholingsblok bd-landbouw
Plaats: Kraaybeekerhof
Kosten: € 235,-
Info: zie 17 januari

31 januari
Open dag Warmonderhof
Voor iedereen die wil kennismaken met de Warmonderhof. Opleidingsmogelijkheden zijn er op het gebied van Agrarisch ondernemer BD, Bedrijfsleider Agrarisch Zorgbedrijf en Medewerker natuurvoedingswinkel. Tijd en Plaats: Aanvang 12 uur in het gebouw van het Groenhorst College, Drieslag 2, Dronten.
Info: 0321-386860 of www.warmonderhof.nl

4 – 7 februari >>
Landwirtschaftliche Tagung Geld und Landwirtschaft
Waardeschepping, prijsvorming, geldstromen – Hoe kunnen wij economische stelsels vorm geven, zodat de bd-landbouw zich kan ontwikkelen. Afdeling Landbouw aan het

Goetheanum, Hügelweg 59,
CH-4143 Dornach,
0041 61-7064212 fax 4215,
www.goetheanum.ch

Vanaf 5 februari (5 donderdagavonden om de 2 weken)
>>
Cursus verkoop van boerderij-producten
Plaats: Centraal in Noord-Holland
Tijd: 19.30 – 22 uur
Kosten: € 100,- per bedrijf (incl. cursusmap)
Informatie bij: Land & Co, www.landco.nl,
e-mail: info@landco.nl
fax: 0847 – 107139
of tel. 0317-350700

10 februari
Voeding, gezondheid en geneeskunde
Hoe sterk beïnvloedt voeding onze gezondheid, door Jan Diek van Mansvelt, antroposofisch voedingsdeskundige en Marieke Krans, arts verbonden aan het Leendert Meeshuis.
Plaats: Vrije School Michael, Esther de Boer van Rijklaan 22 te Bussum, (ca. 15 minuten lopen van station Bussum-zuid)
Tijd: 20 – 22 uur
Kosten: € 7,-
Info: J. de Raadt, tel 035-52 56 308

14 februari
Workshopdag Kosmosagenda
De grondbeginselen van de

sterrenkunde en de vertaalslag naar de kosmosagenda
Plaats: Kraaybeekerhof
Tijd: 9.15 – 16.30 uur
Kosten: € 80,- incl. lunch
Info: zie 17 januari

19 t/m 22 februari
BioFach 2004, de wereldvakbeurs voor natuurvoeding en natuurproducten
De BioFach krijgt een extra dimensie door het feit dat Nederland dit jaar als 'Partnerland' van de BioFach fungeert. Het ministerie van LNV draagt hier aan bij, o.a. middels een groots paviljoen en de minister van LNV zal de BioFach openen.
Plaats: Neurenberg (Duitsland)
Info: www.biofach.de.

9 maart
Voeding, opvoeding en onderwijs.
De invloed van voeding ten aanzien van het opgroeiende kind: belemmering of bevordering van het leer- en opvoedingsproces? Door Mena Kiene, schoolarts te Nijmegen en Oebele van der Ley, medewerker op de zorgboerderij de Noorderhoeve te Schoorl.
Plaats: Vrije School Michael, Esther de Boer van Rijklaan 22 te Bussum, (ca. 15 minuten lopen van station Bussum-zuid)
Tijd: 20 – 22 uur
Kosten: € 7,-
Informatie: J. de Raadt, tel 035-52 56 308

12, 13 en 14 maart
Seminar Lichtstofwisseling en voeding
Baanbrekende inzichten in de subtielere processen bij de voeding door diëtist Johannes Kingma. Speciaal voor natuurvoedingsconsulenten, diëtisten en artsen.
Plaats: Kraaybeekerhof
Kosten: € 265,-
Info: zie 17 januari

13 maart >>
Jaarlijkse imkerdag
Plaats: Kraaybeek, Hoofdstraat 41, Driebergen
Tijd: 9-16 uur
Kosten: € 16,50 (€ 20,- inclusief lunch)
Informatie en aanmelden: tel. 0317-317180 Wim v. Grasstek

16 april
Meeloopdag Warmonderhof
Iedereen die op een actieve manier wil kennis maken met de opleiding Agrarisch Ondernemer BD kan meelopen met de studenten om zo de opleiding van heel dichtbij te bekijken. 's Morgens enkele theorielessen, 's middags meewerken op de boerderij.
Plaats: aanvang in het Groenhorstcollege, Drieslag 2, Dronten
Tijd: 10 -15 uur
Info en aanmelding: 0321-386860 of www.warmonderhof.nl



Diederichsstraat 25,
Postbus 236,
3970 AE Driebergen,
tel 0343 531740,
fax 0343 516943,
e-mail: info@demeter-bd.nl,
website: www.demeter-bd.nl.
Postgiro voor leden 147485,
Rekeningnr. België:
000-1638509-82

Sinds haar oprichting in 1937 werkt de Vereniging voor Biologisch-Dynamische Landbouw en Voeding (BD-vereniging) aan verbreding van de bekendheid van de biologisch-dynamische landbouw en aan de verdieping van de inzichten daarvan. De inkomsten van de vereniging bestaan uit de contributies van leden, donaties en uit licentiegelden voor het gebruik van het Demeter-merk. Daarnaast ontvangt ze jaarlijks uw warme giften. De statuten van de vereniging kunnen door leden opgevraagd worden bij het bureau van de BD-Vereniging.

Bestuur:

Jan Saal (voorzitter), Jos Kok (penningmeester), Ton Baars, Maria van Boxtel, Jaap Visser, H.J. van der Tak.

Medewerkers bureau BD-Vereniging:

Jos Pelgröm (directeur), Rienk ter Braake (Coördinator Demeter-licentiezaken), Merle Koomans van den Dries (assistent Demeter-licentiezaken), Martine Wensink (secretariaat) en Annemiek Padt (boekhouding).

Lidmaatschap van de

BD-Vereniging:

Lidmaatschap van de BD-Vereniging:

- Lidmaatschap € 25,-/jaar
- Uitgebreid lidmaatschap € 50,-/jaar
- Donateur (geen ledentijdschrift) vrije bijdrage.
- Leden in het buitenland (m.u.v. België): € 32,- (binnen Europa), € 34,- (buiten Europa).

Lidmaatschappen lopen per kalenderjaar (januari t/m december). Een lidmaatschap wordt stilzwijgend verlengd, tenzij u vóór 1 december van het lopende jaar heeft opgezegd.

Leden en donateurs ontvangen jaarlijks (in januari) een acceptgirokaart voor de contributie/bijdrage voor het komende kalenderjaar. Betaling van de contributie kan ook geschieden door machtigen voor automatische incasso.

Schenkingen en legaten

De BD-Vereniging heeft een artikel 24 status bij de belastingdienst, hetgeen betekent dat bedragen tot € 8.483,- geheel vrij zijn van successierecht, vanaf dit bedrag betaalt de BD-Vereniging een aangepast tarief van 11%. Omdat de BD-Vereniging door de belastingdienst wordt gezien als een "algemeen nut beogende instelling" zijn schenkingen tot een bepaald bedrag (2004: € 4.243,-) vrijgesteld van schenkingsrecht.

Preparaten

Alle prijzen zijn inclusief verzendkosten binnen Nederland.

| Nr. | Soort preparaat | Prijs per portie |
|-----------|-------------------------------------|------------------|
| 500 | Koemestpreparaat | € 6,- |
| 501 | Kiezelpreparaat | € 3,- |
| 502 - 507 | Compostpreparaten (set à 6 soorten) | € 13,- |
| 502 - 507 | Compostpreparaten per soort | € 2,50 |

Let op: Voor licentiehouders, leden met een uitgebreid lidmaatschap en leden wonend in het buitenland gelden andere tarieven voor de preparaten. Meer info hierover kunt u opvragen via het secretariaat van de BD-Vereniging.

U kunt preparaten bestellen door overmaking van het bedrag op Postgiro 313786 (voor België postrekening: 000-1638509-82) t.n.v. de BD-Vereniging onder vermelding van de gewenste preparaten en het verzendadres. Uw bestelling wordt u dan zo snel mogelijk toegestuurd. (Houdt u rekening met ongeveer twee weken levertijd.)

De Preparatenwijzer geeft een beknopt overzicht van de preparaten (en grondstoffen) die gebruikt worden in de bd-landbouw. Deze folder, inclusief prijslijst, kunt u gratis aanvragen bij de BD-Vereniging.

Giften in de vorm van een tenminste vijf jaar durende lijfrente, notarieel vastgelegd, zijn geheel aftrekbaar. Heeft u warme voor-nemens en u hoeft info, belt u dan even met Jos Pelgröm (tel 0343 531740).

Rondzendbrieven Naturwissenschaftliche Sektion Goetheanum

("Klett-brieven")
Geïnteresseerden kunnen deze brieven (al dan niet vertaald in het Nederlands) toegezonden krijgen, of ze kunnen worden gedownload vanaf www.demeter-bd.nl/downloads.html. Neem

voor toezending contact op met het bureau van de BD-Vereniging.

Adviezen voor (amateur)tuinders

Voor adviezen over tuinieren (voor amateurtuinders) kunt u bellen met de DLV Groen & Ruimte infolijn 0321 388888 (tussen 8.00 - 12.00 uur)

Publicaties

Voor uitgaven van de BD-Vereniging en derden verwijzen we u naar Dynamisch Perspectief nr. 3 of naar de website www.demeter-bd.nl. ■

demeter

100% Biologisch. 100% Dynamisch.

NIEUWS VAN

Zuiver Zuivel

Vernieuwde
receptuur!

Demeter kruidenkaas en boter in het nieuw!

Onze Demeter kruidenkazen en onze Demeter roomboter hebben een nieuw jasje gekregen. Zodat u deze producten van Demeter kwaliteit nog beter kunt herkennen in de winkel. Tegelijkertijd is de receptuur van de kruidenkazen vernieuwd, waardoor ze nog lekkerder smaken. Zuiver Zuivel produceert al meer dan 20 jaar biologische kwaliteitsproducten en was de eerste producent van biologische zuivelproducten in Nederland. Door onze jarenlange ervaring kunnen we ons met recht "Specialist in biologische zuivel" noemen.



NIEUW! Méditerranée en Fenegriek

Zuiver Zuivel introduceert 2 nieuwe soorten kruidenkaas.

Fenegriek

Fenegriek is het zaad van de Hoornklaver. Fenegriek heeft een nootachtige smaak en komt oorspronkelijk uit Zuid-oost Europa en West-Azië. In de Zuiver Zuivel Demeter kaas zorgt fenegriek voor

een verrassend lekkere combinatie!

Méditerranée

Méditerranée kaas van Zuiver Zuivel is kaas vol zonovergoten ingrediënten. Zongedroogde tomaten, zwarte olijven en stukjes knoflook zorgen voor een mediterrane smaaksensatie waar u van blijft eten. Vraag ernaar in uw natuurvoedingsspecialzaak!



demeter

www.zuiverzuivel.nl

