

- [Homepage](#)
- [Nieuws](#)
- Biobest - laureaat Leeuw van de Export 2018

duiding

Biobest - laureaat Leeuw van de Export 2018

duiding

"Wij bootsen na wat de natuur goed voor elkaar heeft"

24 september 2018 – Laatst bijgewerkt om 4 april 2020 15:54



In 1987 kwam een veearts met een passie voor hommels op het idee om die beestjes als natuurlijke bestuivers in te zetten in serres. Vanuit Westerlo bouwde Roland De Jonghe aan een leger hommels dat de wereld zou veroveren. Hij boekte succes in de tomatenteelt en niet veel later ook in andere teelten. “Een hommelm heeft een ‘buzz-functie’, ze trilt wanneer ze de pollen losmaakt in een bloem en zorgt zo voor de bevruchting. De opbrengsten stegen spectaculair dankzij de inzet van hommels, tot 40 procent extra tomaten per vierkante meter”, vertelt Jean-Marc Vandoorne, CEO van Biobest. “Nabootsen wat de natuur goed voor elkaar heeft, doen we ook door het inzetten van natuurlijke vijanden tegen schadelijke insecten.” En met succes, want naar de producten van Biobest is wereldwijd zo veel vraag dat de firma door Flanders Investment & Trade uitgeroepen werd tot ‘Leeuw van de Export’.

Van pionier in het kweken van hommels voor de glastuinbouw is de Belgische firma Biobest uitgegroeid tot een expert in het totaalpakket van natuurlijke oplossingen voor de problemen waarmee tuinders geconfronteerd worden. Producten van Biobest worden ingezet in bio-teelt, maar worden ook frequent gebruikt in het kader van een geïntegreerde gewasbescherming, ook IPM genoemd naar de Engelse term ‘Integrated Pest Management’. “Bij IPM zorgen wij voor biologische bestrijding als sterke eerste lijnsverdediging”, klinkt het in Westerlo. Steeds verder gaan met biologie is het motto.

Hoe is Biobest van bestuiving door hommels bij natuurlijke bestrijding door insecten en mijten gekomen?

Jean-Marc Vandoorne (CEO Biobest): Tuinders waren vragende partij voor biologische gewasbescherming want chemische middelen doodden de hommels die ingezet werden voor bestuiving. In de loop der jaren is de vraag naar nuttige insecten en mijten alleen maar gestegen. Ziekten en plagen bouwen immers resistentie op tegen chemische middelen. Daarnaast is er de consument die geen pesticidenresiduen op zijn voeding wil. En regelgeving die almaar strenger wordt zodat bestrijdingsmiddelen hun markttoelating verliezen. Die drie factoren samen geven de vraag naar onze producten een stevige boost. In de laatste vier jaar konden we onze omzet verdubbelen. In 2017 realiseerde Biobest een geconsolideerde omzet van 77 miljoen euro.

Kan je nog iets meer vertellen over de activiteiten van Biobest?

Biobest is wereldwijd actief en beschikt over bedrijfssites voor productie en/of verkoop in onder meer Argentinië, Mexico, Verenigde Staten, Canada, Kenia, Marokko, Turkije, Israël, China, Spanje, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Nederland en uiteraard België. De hommels waarmee het allemaal begon, maken nu minder dan een kwart van de omzet uit. Groeien doen we vooral in biologische bestrijding. Biobest beschikt vandaag ook over een aantal actieve patenten op productietechnieken. Niet op de natuurlijke organismen an sich want dat kan niet. Het Nederlandse bedrijf Koppert is onze grootste concurrent. Achter ons komen het Spaanse Agrobio en het Franse Bioline.

Is jullie mondiale strategie verzoenbaar met de lokale biodiversiteit? Anders gezegd, bestaat er een risico dat nuttige organismen vervelende uitheemse insecten worden?

In de beginjaren was er veel enthousiasme en weinig regelgeving. Toen mochten alle nuttige insecten het land binnen en deden zich problemen voor met uitheemse soorten die zich vestigden in België. Denk maar aan het Aziatisch lieveheersbeestje. Het is goed dat er vandaag strikte wetgeving is. Met het oog op de biodiversiteit werken we zoveel mogelijk met lokale insectensoorten. *Bombus terrestris*, de aardhommel, is de meest voorkomende en eenvoudigst te kweken soort. Voor de Britse markt kweken we een specifieke subsoort. Ook voor de Canarische eilanden, Japan en de VS werken we met lokale hommelssoorten. We springen daar zeer bewust mee om, ook als regelgeving ontbreekt in een derde land.

Wat is jullie sterkte?

Op de R&D-afdeling van Biobest werken nu meer dan 30 mensen waar dat negen jaar geleden één iemand was. We investeerden ook sterk in teelttechnische begeleiding. Wanneer je biologie in plaats van chemie inzet, is het belangrijk dat je dicht bij de teler staat om mee te helpen zoeken naar de juiste balans tussen plaaginsect en

natuurlijke bestrijder. Met de juiste begeleiding springt een teler verder met biologische gewasbeschermingsmiddelen. Zelf verdelen we geen chemische middelen. We adviseren onze klanten wel hoe ze in bepaalde gevallen chemische middelen kunnen inzetten zonder daarbij de biologische bestrijdingstrategie onderuit te halen. Het maakt van Biobest ook een betrouwbare partner voor de fabrikanten van bestrijdingsmiddelen. Zij laten door ons 'Greenlab' uittesten wat het neveneffect is van een product in ontwikkeling op hommels en nuttige insecten.

In 2014 verplichtte een Europese richtlijn elke land- en tuinbouwer om aan geïntegreerde gewasbescherming te doen. Had dat een grote impact op jullie business?

De richtlijn is een stap in de goede richting, maar tuinders begonnen IPM ook toe te passen omdat ze klaar waren voor die aanpak. De duurzame alternatieven zijn er ook gekomen dankzij de investeringen die onze industrie deed. Dat werd vervolgens in wetgeving gegoten. In de jaren '80 zou dat niet gekund hebben. Het is wel zo dat we sinds 2014 een nog snellere groei in bedrijfsomzet realiseren.

Zien jullie het van de markt verdwijnen van chemische bestrijdingsmiddelen als een opportuniteit, of zal chemie altijd nodig blijven als laatste redmiddel?

Het is de ambitie van Biobest om gewasbescherming op een zo duurzaam mogelijke manier aan te pakken. Zelf zal ik de dag niet meer meemaken dat chemie overbodig wordt. Het zal nog lang een én-én-verhaal blijven, ook omdat gewasbescherming dient te gebeuren met oog voor de rendabiliteit van een teelt. Je hoort mij niet zeggen dat biologische bestrijding duurder is. Een chemische bestrijding gebeurt vaak nog op basis van de kalender, terwijl wij tuinders begeleiden om de ziekte- en plaagdruk te monitoren en kort op de bal te spelen. Iedere 2 à 3 weken komt bij een glastuinbouwbedrijf een adviseur van Biobest over de vloer. Wie het biologisch aanpakt, geniet ook het voordeel van een betere vruchtzetting en een hoger rendement in de serre.

We geloven graag dat de Europese land- en tuinbouw strengere productienormen hanteert dan de rest van de wereld. Biobest is wereldwijd actief en kan vergelijken.

Ik denk dat je in een land als Marokko ook onder de indruk zou zijn. Hun tuinbouwsector exporteert naar Europa en voldoet dus aan onze normen. Die zijn inderdaad streng en binnen Europa zou je Nederland en België de gidslanden kunnen noemen op het vlak van teelttechniek en gewasbescherming in de tuinbouw. De Scandinavische landen scoren ook hoog, maar eigenlijk geldt dat evenzeer voor de Spaanse tuinbouw die veel tomaten verkoopt aan de kieskeurige Duitse supermarkten. Inzake pesticidenresiduen is Europa nog wat strenger dan de rest van de wereld. Vaak is het niet de binnenlandse markt die richtinggevend is, maar de markten naar waar je exporteert. De Mexicaanse tomaten die voor de Amerikaanse markt bestemd zijn, zullen bijvoorbeeld ook aan de Amerikaanse normen moeten voldoen.

In de afgeschermden omgeving van een serre komen biologische bestrijders goed tot hun recht. Hoeveel moeilijker is het om in open lucht resultaat te boeken?

De teelten waar wij ons op focussen, vind je inderdaad vooral in de glastuinbouw. Denk aan tomaat, paprika, komkommer, aardbei, snijbloemen, enz. Je hebt ook teelten zoals framboos en blauwe bessen onder plastic tunnels, of bessenteelt in open lucht. Werken met nuttige insecten is eenvoudiger in een afgeschermden omgeving, waar ze geen last hebben van wind en regen of niet naar het perceel van de buurman kunnen vliegen. Wat kan wel in een open veld? Vangplaten plaatsen voor monitoring van insecten, feromoonvallen ophangen, biopesticiden spuiten, enz.

Is Biobest nog altijd een op en top Belgisch bedrijf? Kan dat zo blijven in het licht van de mondiale concentratiebeweging bij de toeleveranciers van land- en tuinbouw?

Er is veel interesse in Biobest, maar onze Belgische hoofdaandeelhouder Floridienne ziet nog enorm veel groeipotentieel en staan ten volle achter onze strategie. Ze zien dus geen reden tot verkopen. Floridienne, is een beursgenoteerde holding die participeert in verscheidene nichemarkten binnen de sectoren chemie, voeding en life sciences. Zeer recent stapte wel een buitenlandse minderheidsaandeelhouder in. Die deelt de visie van Floridienne op lange termijn en bezorgde ons bijkomende middelen om onze verdere groei te ondersteunen.

Eén van de redenen voor fusies en overnames zijn de hoge kosten voor registratie van gewasbeschermingsmiddelen. Kampen jullie daar ook mee?

Voor nuttige insecten en hommels valt het prijskaartje voor markttoelating mee. Voor biopesticiden is dat een ander verhaal en dat is jammer, zeker gelet op de veel minder zware procedures in de Verenigde Staten. Door de kostprijs en traagheid van de registratieprocedure (4 à 5 jaar) is Europa zijn marktleiderschap kwijtgespeeld aan de VS. Gelet op de aard van het product verdienen biopesticiden een soepelere registratie dan andere gewasbeschermingsmiddelen. Gelukkig zit dat er aan te komen.

Bestrijdingsmiddelen van Bayer en Syngenta worden in verband gebracht met bijensterfte, maar tegelijk trekken die firma's zich de bestuivingscrisis aan en maken ze zich sterk voor een duurzame landbouw. Waagt Biobest zich aan maatschappelijke discussies?

Wij hoeven geen krediet op te bouwen omdat we het duurzame alternatief voor chemische gewasbescherming zijn. Het ontbreekt ons aan de middelen om die boodschap breed uit te dragen, maar we stellen vast dat Biobest ook zonder pr in een positief daglicht staat. Als firma is dat aangenamer werken dan je constant te moeten verdedigen. Vijftien jaar geleden zouden we nog weggezet worden in de 'biohoek'. Vandaag weten beleidsmakers beter wat we doen en is Europa vragende partij voor een landbouw die onze producten meer inzet.

Gerelateerde artikels



nieuws

[GAIA aangeklaagd bij ethische reclamewaakhond om anti-melkveecampagne](#)

Vandaag



nieuws

[Wereldwijde vleesconsumptie verviervoudigd op 60 jaar tijd](#)

Vandaag



nieuws

[EU-agentschap bestempelt TFA als vermoedelijk schadelijk voor vruchtbaarheid](#)

Vandaag



nieuws

['Code Goed Nabuurschap' brengt landbouwers en boscigenaars samen in de Vlaamse Ardennen en de Denderstreek](#)

Vandaag



nieuws

[Fruit- en groentetelers procederen tegen Belgische Staat over belastingvoordeel seizoenarbeid](#)

Vandaag



nieuws

[Groep Boerenbond bouwt nieuw gezamenlijk kantoor in Geel](#)

Vandaag



nieuws

[Dreigende kunstmestcrisis zet EU aan tot verdubbeling landbouwcrisisfonds](#)

gisteren



nieuws

[Gents biotechbedrijf krijgt geld van Bayer voor nieuw bio-insecticide](#)

gisteren



nieuws

[Taak van de hele sector om de AER-lijst uit te bouwen](#)

gisteren

nieuws

[Met nieuwe loods wil provincie Antwerpen graslandonderzoek versterken](#)

gisteren

Reportage

[Witlooflabo Praktijkpunt Landbouw viert 50-jarig jubileum](#)

gisteren

nieuws

[Opruimactie van SBB vraagt aandacht voor de onzichtbare verduurzaming van landbouw](#)

gisteren

nieuws

[Maak van een dagje boerderij een origineel cadeau voor Vaderdag](#)

gisteren

VILT vzw

Contact

- M • info@vilt.be

Menu

- [Steun ons](#)
- [Partners](#)
- [Opinie](#)
- [Wegwijs in de sector](#)

Volg ons op:

- [screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/](https://www.facebook.com/vilt.nieuws/)
- [screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/](https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/)
- [screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws](https://www.instagram.com/vilt.nieuws)
- [screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws](https://x.com/vilt_nieuws)
- [screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social](https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social)

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

- [Privacy policy](#)
- [Copyright](#)
- [Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#) [Webdesign by Who Owns The Zebra](#)