



Marktgerichte stimulering biologische plantaardige productie

H. B. Schoorlemmer, PPO
R. Stokkers, LEI
W. K. van Leeuwen, PPO
M. J.G. Meeusen, LEI
F.G. Wijnands, PPO

© 2002 Wageningen , Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Praktijkonderzoek Plant & Omgeving.

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V. is niet aansprakelijk voor eventuele schadelijke gevolgen die kunnen ontstaan bij gebruik van gegevens uit deze uitgave.

Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van:

Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij

Door:

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving (PPO) te Lelystad

Landbouweconomisch Instituut (LEI) te Den Haag.

De opdracht is gefinancierd uit het LNV-onderzoeksprogramma 374, Markt & Ondernemerschap.

Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V.

Sector Akkerbouw, Groene ruimte en Vollegrondsgroenteteelt (AGV)

Adres : Edelhertweg 1, Lelystad
: Postbus 430, 8200 AK Lelystad
Tel. : 0320-291111
Fax : 0320-230479
E-mail : info@ppo.dlo.nl
Internet : www.ppo.dlo.nl

Samenvatting

Voor een verdere groei van de biologische landbouw is het van groot belang dat de ontwikkeling van vraag en aanbod gelijke tred houden. Supermarkten, verwerkers en handel geven signalen dat zij behoefte hebben aan meer aanbod. Een ongestructureerde en ongebundelde vraag geeft telers echter weinig zicht op een duurzaam perspectief. De regelmatig voorkomende mismatch tussen vraag en aanbod weerhoudt ketenpartijen om grootschalig in te zetten op biologisch en weerhoudt telers om om te schakelen. Typend hiervoor is bijvoorbeeld de ondertekening van de Regeling Stimulering Biologische Productiemethode (omschakelingsregeling) in 2001. Naast de problematiek rond de afzet zijn er nog tal van andere risico's op het vlak van teelt en bedrijfsvoering die ondernemers afremmen om de stap te nemen naar biologisch. De huidige RSBP verzacht via een generieke aanpak tal van risico's maar door het beperkte maatwerk gaat er onvoldoende stimulans vanuit.

In dit verslag wordt op verzoek van het Ministerie van Landbouw, Visserij en Natuurbeheer een bijdrage geleverd aan een visieontwikkeling hoe juist de toenemende vraag een zuigkracht kan krijgen richting potentiële omschakelaars en dat daarbij juist de bedrijfsspecifieke risico's afgedekt worden.

Voorgesteld wordt om vraag, aanbod en ondersteuning van risicobeheersing aan elkaar te koppelen. Kernpunten in het concept zijn horizontale samenwerking (aanbodsbundeling); verticale samenwerking (vraagsturing) en het verzachten van risico's middels maatwerk. Het idee is dat ketenpartijen aanspraak kunnen maken op ondersteuning bij het beperken van de risico's indien er sprake is van een raamcontract. Dit raamcontract bevat bijvoorbeeld ketenafspraken voor een periode van vijf jaar tussen een detaillist en/of verwerker en een telersvereniging. In het raamcontract zouden bijvoorbeeld per jaar voor iedere productgroep afzonderlijk afspraken kunnen worden vastgelegd over volumes, specificaties en richtprijzen. Vooruitlopend op het productieseizoen worden deze afspraken definitief vastgelegd in een jaarcontract. Het verzachten van de risico's gebeurt op basis van een omschakelingsplan van de producentenvereniging. In dit plan zijn de voor subsidie in aanmerking komende extra kosten onderbouwd en gekwantificeerd. De overheid beschikt reeds over regelingen en instrumenten die geschikt zijn om een aantal risico's te beperken zoals de MIA/VAMIL-regeling voor (des-)investeringen, het Besluit Gelegenheidsarbeid gericht op de beschikbaarheid van losse arbeid en de ondersteuning van kennisprojecten gericht op voorbeeldwerking en kennisondersteuning. Wat nog niet ondersteund wordt zijn bijvoorbeeld de inkomstenderving door de noodgedwongen afzet van producten in omschakeling tegen gangbare prijzen en opstartproblemen door de nog niet goed ontwikkelde keten. Om hier maatwerk voor te leveren lijkt een aanpassing van de huidige Regeling Stimulering biologische Productiemethode noodzakelijk.

Het idee is dat de betrokken partijen bij het uitwerken van het raamcontract en bij het gebruik maken van de verschillende regelingen, te maken krijgen met slechts één loket en er tegelijkertijd over een compleet pakket afspraken gemaakt kunnen worden.

Inhoudsopgave

pagina

SAMENVATTING	3
1 INLEIDING	7
1.1 Achtergrond	7
1.2 Probleem	7
1.3 Doel van deze notitie.....	8
1.4 Leeswijzer.....	8
2 VOORWAARDEN VOOR MARKTGERICHTE AFZETKETEN.....	9
2.1 Ketenvorming en aanbodsbundeling	9
2.2 Extra aandacht voor dagverse groente.....	9
2.3 Stimuleren van vraagsturing	10
3 MOEILIKHEDEN EN RISICOFACTOREN VOOR PRODUCENTEN BIJ OMSCHAKELING NAAR BIOLOGISCH 11	
3.1 Risico's bij het grootwinkelbedrijf en de groothandel.....	11
3.2 De biologische telers	11
3.2.1 Externe factoren.....	11
3.2.2 Interne factoren	12
4 EEN NIEUW CONCEPT	15
4.1 De uitgangspunten.....	15
4.2 De ketenafspraken.....	15
4.3 Betrokken partijen	15
4.4 Risicobeheersing: koppeling van instrumenten	16
4.4.1 Bestaande en aan te passen instrumenten.....	16
4.4.2 Vaststellen van ondersteuning middels maatwerk	17
4.5 Praktijkttoets.....	17
5 CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN	19
6 GERAADPLEEGDE PERSONEN EN LITERATUUR.....	20
BIJLAGE 1 STAND VAN ZAKEN TEELT EN AFZET PER PRODUCTGROEP	21
BIJLAGE 2. RISICO'S VOOR BIOLOGISCHE PRODUCENTEN PER GEWAS	27

1 Inleiding

1.1 Achtergrond

Voor het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij geldt stimulering van de biologische landbouw als een van de speerpunten. Verwacht wordt dat een groot aantal van de problemen die het gevolg zijn van de huidige landbouw, niet of minder zal optreden wanneer de biologische productiewijze meer gemeengoed is. In de LNV-beleidsnota: 'een biologische markt te winnen' wordt voor biologische landbouw een areaaldoelstelling van 10% neergezet voor het jaar 2010. Om de groei te stimuleren heeft de overheid de Regeling Stimulering Biologische Productiemethode (RSBP) in het leven geroepen. Deze is gericht op de primaire productiebedrijven. Innovaties in de afzetketen en stimulering van de marktontwikkeling worden vanuit het co-innovatie programma van AKK en de Task Force Biologische landbouw aangepakt. De Taskforce heeft zich verenigd rond de doelstelling dat in 2004 5% van de consumentenbestedingen betrekking heeft op biologische producten. Om dit te bereiken worden keteninitiatieven op elkaar afgestemd (regisseurs) en wordt een intensieve reclamecampagne opgezet.

Aansluitend bij de maatschappelijke ontwikkelingen en rekening houdend met de signalen van supermarkten mag verwacht worden, dat de vraag naar biologisch verder toe zal nemen. Essentieel voor de groei is dat het aantal omschakelaars gelijke tred houdt. Dat lijkt niet het geval gezien de terugval in de groei van het biologisch areaal in het afgelopen jaar en de duidelijke onderintekening bij de omschakelingsregeling.

1.2 Probleem

Supermarkten, verwerkers en handel geven heldere signalen af waaruit behoefte blijkt aan meer aanbod. De retailers weten dit echter vaak nog onvoldoende te vertalen in een gestructureerde vraag voor de primaire producenten. Met name voor de dagverse vollegrondsgroenten geldt dat het aanbod niet aansluit bij de vraag. Bij conserven en goed bewaarbare groenten, zijn vraag en aanbod beter in evenwicht (zie bijlage 1). De consumptiedoelstelling van 5% wordt voor dit type producten over het algemeen gerealiseerd. Bij deze productgroepen is tevens sprake van grotere coöperaties en handelspartijen die goede afspraken kunnen maken met retailers en zodoende afzetrisico's kunnen beperken. Voor de overige groenteproducten (dagvers) geldt dat in veel mindere mate.

Aansluitend daarbij komt het aspect van de verdeling van de risico's binnen de biologische keten. Daar waar een supermarkt relatief snel kan ingrijpen en slecht lopende producten uit het schap kan halen, liggen de grootste risico's en investeringen bij de teler (teeltrisico's, terugverdiendtijd van de inkomensdaling gedurende de omschakelperiode etc). De (des-)investeringen en risico's verschillen daarbij sterk per bedrijfstype en per gewas.

De huidige RSBP richt zich vooral op stimulering van het aanbod. De regeling verzacht een deel van de financiële risico's middels een premie voor omschakelende telers. Deze premie is niet op maat gemaakt voor het specifieke teeltbedrijf¹ en is tevens niet gericht op andere ketenpartijen dan de primaire producenten. Bovendien stimuleert de regeling niet het tot stand brengen van een betere vraagsturing en ketensamenwerking.

¹ Wel wordt er voor de uitbetaling van de omschakelingspremie een onderscheid gemaakt tussen akkerbouw- en groentegewassen. Dit werkt overigens oneigenlijk gebruik in de hand, zoals het grootschalig inzaaien van spinazie zonder marktperspectief maar waarbij wel de hogere groente-premie ontvangen kan worden.

1.3 Doel van deze notitie

In deze notitie wordt op verzoek van LNV, een visie ontwikkeld op een marktgerichte stimuleringswijze voor de biologische plantaardige productie. Door een vraaggerichte benadering te koppelen aan een subsidieregeling, gericht op het verkleinen van de risico's van producenten, zou de omschakeling naar de biologische landbouw een nieuwe stimulans kunnen krijgen.

Deze studie is niet gericht geweest op de ontwikkeling van een uitgekristalliseerd concept. Het ambitieniveau van dit rapport beperkt zich tot het aanleveren van prikkelende ideeën voor verdere gedachtevorming rond marktgerichte stimulering van omschakeling naar biologische land- en tuinbouw.

1.4 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 geeft ontwikkelingen in de markt en keten weer. Deze vormen randvoorwaarden voor de manier waarop stimulering via de vraag succes kan hebben. Hoofdstuk 3 gaat in op de risico's en moeilijkheden bij omschakeling naar biologische landbouw. Vervolgens wordt in hoofdstuk 4 een concept uitgewerkt van een stimuleringsregeling die gebruik maakt van bestaande instrumenten en rekening houdt met de risico's en wetmatigheden van de markt. Tevens zijn suggesties en aanbevelingen opgenomen van een beperkte groep stakeholders die het concept hebben beoordeeld. Hoofdstuk 5 sluit af met conclusies en aanbevelingen.

In de bijlage 1 wordt de stand van zaken weergegeven van teelt en afzet voor de verschillende productgroepen. In bijlage 2 wordt dieper ingegaan op de risico's voor biologische producenten bij het telen van de verschillende gewassen.

2 Voorwaarden voor marktgerichte afzetketen

2.1 Ketenvorming en aanbodsbundeling

Meerdere ontwikkelingen zorgen er voor dat de markt van voedingsmiddelen volop in beweging is. Er is sprake van een verdringingsmarkt, een verschuiving van voedselzekerheid naar voedselveiligheid en snel opvolgende trends. De prijs van een product wordt niet zozeer door de kostprijs bepaald als wel door de toegevoegde waarde die het heeft voor de consument (denk aan gemakvoeding). Het gedrag van de consument is steeds slechter te voorspellen (massa-individualisatie).

Overleven of groeien in deze dynamiek houdt in dat ketenpartijen moeten kunnen inspelen op de sterk fluctuerende wensen. Dit lukt beter naarmate er sprake is van een flexibele en goed georganiseerde aanbodsketen waarin de verschillende schakels afspraken maken over bijvoorbeeld communicatie, volumes, beschikkingmacht over het product en uitwisseling van marktinformatie.

Binnen de groep van detaillisten vindt een sterke concentratie plaats. De macht van de kopers neemt daardoor toe. Door hun omvang is het eenvoudiger geworden om de grondstoffen daar aan te schaffen waar deze het beste aansluiten op de wensen. Kennis over de klant is sterk vergroot door ICT/ECR toepassingen; door de kassa-informatie te gebruiken worden voorraadkosten laag gehouden en wordt het distributieproces gestuurd.

Aansluiting bij dergelijke grote ketenpartijen betekent voor de agrarische producent het bieden van flexibiliteit, gegarandeerde volumes en kwaliteit. Door bundeling van het aanbod kunnen telers hier beter op inspelen.

De totale binnenlandse markt voor biologische producten heeft een waarde van 350 miljoen euro (Ekomonitor jaarrapport van Platform Biologica). In 2001 is voor het eerst het merendeel van de omzet behaald via de supermarkten. De verwachting is dat met name het afzetkanaal van de supermarkten een sterke groei zal doormaken. De eerste cijfers van 2002 die recent in de publiciteit kwamen wijzen daar ook op. Stimulering van biologische productie en afzet betekent dus aansluiting bij dergelijke afzetpartijen. In voorgaande alinea is aangegeven dat bundeling van het aanbod hiervoor wenselijk is. In de huidige biologische praktijk is daar nog onvoldoende sprake van.

2.2 Extra aandacht voor dagverse groente

Voor het groeien van de biologische markt is een aanbod van een volledig assortiment noodzakelijk. Bijlage 1 geeft de stand van zaken per gewas en per af te zetten productgroep. Wat betreft het type product kan er een onderscheid gemaakt worden tussen twee categorieën: ten eerste bewaargroenten en akkerbouwproducten en ten tweede de dagverse groenten. Deze twee categorieën verschillen van elkaar met betrekking tot de houdbaarheid. De eerste categorie is lang(er) houdbaar en de tweede categorie heel beperkt. Dit heeft directe gevolgen voor de afzetstructuur. Immers in het eerste geval is opslag en langere schaptijd mogelijk, terwijl dat voor de tweede categorie niet of nauwelijks aan de orde is.

Voor de eerste categorie, zoals aardappelen, peen, uien, kool, conserven en granen geldt dat de consumentenvraag minder fluctueert. Het schapleven is langer en het logistieke traject overzichtelijker en goed te organiseren voor de retailer en de overige ketenpartijen. De volumegroei aan productie van de bewaargroenten komt vooral bij (omschakelende) akkerbouwers vandaan. Hierbij aansluitend wordt wat betreft de logistiek, vooral gebruik gemaakt van de bestaande akkerbouwkanalen (ACM, Agrico, Nautilus). Bij de dagverse producten zijn de volgende kenmerken te onderscheiden die de ketenafstemming belemmeren:

- een korter schapleven en daardoor minder mogelijkheden tot voorraadvorming;
- een sterker fluctuerende consumentenvraag, bijvoorbeeld beïnvloed door de weersomstandigheden;

- een veelvoud aan handelaren en afzetkanalen met als gevolg gebrek aan transparantie in de keten;
- de kleine volumes werken nadelig op de noodzakelijke flexibiliteit en beperken een efficiënte logistiek;
- de genoemde producten zijn moeilijker te telen en voldoen vrij snel niet meer aan de productspecificaties door weersomstandigheden en invloed van ziekten en plagen, (bijvoorbeeld uit de klasse groeien, gele blaadjes etc.). Dit maakt dat het volume gewenst product niet altijd leverbaar is in een tekortmarkt.

Dus aan de vraagkant is het gewenste volume sterk wisselend in de tijd, de handel is verdeeld. Het aanbod is nog beperkt en naar de aard van de teelten variabel in de volumes met bepaalde specificaties. Juist in deze keten waar aan ketenregie en organisatie hoge eisen gesteld worden, lijkt de huidige ketenorganisatie en afstemming van de wensen en mogelijkheden zowel met betrekking tot kwaliteit als kwantiteit onvoldoende.

2.3 Stimuleren van vraagsturing

Voortbouwend op het bovenstaande wordt duidelijk dat er voor een duurzame en dus marktgerichte biologische landbouw nadruk gelegd moet worden op:

- stimulering van ketensamenwerking (communicatie, beschikbaarheid, beschikkingsmacht, markt- en productinfo);
- stimulering van aanbodsbundeling om tot volumes en flexibiliteit te komen geschikt voor de grote afnemers;
- een volledig assortiment, waardoor er met name in het problematische dagverse circuit stimulering van ketenafstemming en bundeling noodzakelijk is.

De huidige Regeling Stimulering Biologische Productiemethode bevordert bovenstaande zaken niet en richt zich slechts op aanbodvergroting. Dit betekent dat er naast de RSBP naar andere instrumenten gezocht moet worden om te komen tot een vraaggestuurde omschakeling.

3 Moeilijkheden en risicofactoren voor producenten bij omschakeling naar biologisch

3.1 Risico's bij het grootwinkelbedrijf en de groothandel

Om succesvol biologisch product op te nemen in het assortiment moet aan verschillende succesfactoren voldaan worden en zullen een aantal risico's het hoofd geboden moeten worden. Succesfactoren voor het grootwinkelbedrijf zijn bijvoorbeeld: 1) continuïteit in het aanbod, zowel kwantitatief als kwalitatief; 2) breedte van het assortiment (inclusief gemakvoeding) en 3) betrouwbaarheid van het product (biologische richtlijnen, voedselveiligheid, Eurep-Gap, tracking & tracing). De risico's die voor grootwinkelbedrijven hierbij relevant zijn:

- NEE moeten verkopen aan de consument door onvoldoende aanbod;
- het aangeboden product voldoet niet aan de verwachting van de consument ten aanzien van kwaliteit, milieu, gezondheid, smaak en prijs. Hierdoor riskeert het bedrijf imago-schade;
- lagere omloopsnelheid in de winkel, hetgeen vooral bij dagverse producten ten koste gaat van de kwaliteit en de winst per vierkante meter winkeloppervlak;
- sterk wisselende inkooprijzen.

Ook voor de groothandel gelden continuïteit van het aanbod en betrouwbaarheid van het product als succesfactoren. Van belang zijn tevens het zicht op de consumentenvraag en zicht op het aanbod om ad rem te kunnen reageren. Voor de groothandel geldt daarbij dat (de kosten van) het logistieke traject beheerst moeten kunnen worden. Er zijn een aantal aspecten die belemmerend kunnen werken:

- het risico van misoogsten is vooral bij dagverse vollegrondsgroenten in het voor- en naseizoen extra groot, waardoor continuïteit niet gegarandeerd is;
- de groothandel heeft weinig inzicht in de opbrengst- en kwaliteitsverwachting van de Nederlandse productie en moet te elfder ure duur buitenlands product bijkopen om aan de vraag van het grootwinkelbedrijf te voldoen;
- kleinschaligheid van Nederlandse producenten, hetgeen leidt tot geringe volumes en minder uniformiteit van producten en zodoende tot hogere logistieke kosten en extra verwerkingskosten bij de groothandel;
- sterk wisselende inkooprijzen.
- onvoldoende inzicht in de wensen van de consument en het grootwinkelbedrijf.

3.2 De biologische telers

De keuze van een teler om wel of niet om te schakelen naar biologische landbouw hangt af van een aantal factoren. Deze factoren zijn beschreven door Van Balen, Van Koesveld en Wijnands (2002) op basis van jarenlange ervaringen in het BIOM project². Er wordt onderscheid gemaakt in externe factoren die voornamelijk regio-specifiek zijn en interne factoren die bedrijfsspecifiek zijn. Onderstaande uitwerking is op voornoemd artikel gebaseerd. De risico's worden hier op bedrijfsniveau weergegeven. Aanvullend geeft bijlage 2 informatie over risico's per gewas.

3.2.1 Externe factoren

Er kan een aantal externe factoren onderscheiden worden dat belemmerend werkt bij de besluitvorming om

² In het project Biologische landbouw Innovatie en Omschakeling (BIOM) werken PPO en DLV met bijna 200 biologische akkerbouwers en vollegrondsgroentetelers aan verbeteringen van kwaliteitsproductie, milieutechnische en sociaal economische resultaten.

om te schakelen.

- Afzetzekerheden

Het ontbreken van afzetzekerheden werkt sterk belemmerend. Vertrouwen in de handelspartijen en de keten kan dat deels compenseren. De huidige versnipperde dagverse vollegrondsgroente markt geeft telers weinig aanleiding dat vertrouwen te ontwikkelen.

De individuele biologische teler moet in de éénjarige open teelten met een ruime vruchtwisseling werken en teelt daardoor vaak 6 tot 8 gewassen. In deze situatie is er niet één gewas (spilgewas) aan te wijzen dat als trekker van de omschakelingsbeslissing kan fungeren. Voor een belangrijk deel van de gewassen in het bouwplan is het marktperspectief onduidelijk en de afzetzekerheid beperkt. Een bundeling van de vraag die perspectief biedt voor een groot deel van de op de bedrijven te telen gewassen is noodzakelijk.

- Voorbeeldwerking, samenwerking

Inspirerende voorbeelden blijken wonderen te verrichten (Flevoland) evenals gezamenlijk omschakelen van een groep gemotiveerde telers in een relatief nieuw gebied zoals recent gebleken in West-Brabant, Hoeksche Waard en Zeeuws-Vlaanderen. Daar betreft het akkerbouwproducten en akkerbouwmatig geteelde groenten (conserven en bewaargroenten).

- Omgeving

De directe omgeving speelt een belangrijke rol bij het "mogen" en "kunnen" omschakelen: "mogen" via de maatschappelijke en sociale waardering van burens, familie en maatschappelijke organisaties, "kunnen" via het niveau van kennis en ondersteuning dat de ondernemer kan vinden bij zijn traditionele partners zoals de adviseurs en afnemers. Aan een positieve invulling van beide aspecten ontbreekt het toch nogal eens, waarbij met name niet sympathiserende burens en een gebrek aan kennis van biologische landbouw bij adviseurs en afnemers genoemd moeten worden.

- Beschikbaarheid van losse arbeid

Op veel gangbare bedrijven is het nu al een probleem om aan voldoende losse arbeidskrachten te komen. Na omschakeling zal in de meeste gevallen nog meer losse arbeid nodig zijn.

- Beschikbaarheid van biologische mest

Conform de eisen voor biologische productie zal het aandeel van de biologische mest in de totale mestvoorziening toenemen. Dit betekent dat de vraag naar biologische mest groter wordt. Deze is al schaars. Voor omschakelaars wordt het moeilijk om nieuwe mestleveranciers te vinden en te binden.

3.2.2 Interne factoren

De interne factoren kunnen als volgt benoemd worden:

- Kennis en risico's

Voor een gezonde biologische bedrijfsvoering is een ruime vruchtwisseling een vereiste. Omschakeling betekent meestal dat er meer verschillende gewassen geteeld zullen worden dan tot dan toe. Dus ook "nieuwe" gewassen. Afhankelijk van het type bedrijf voor omschakeling zijn dit extensieve of juist intensieve gewassen. De kennis voor de teelt van deze nieuwe gewassen is niet altijd aanwezig. De onbekendheid met de biologische teeltmethode, de perceptie van "vermeende" risico's, de grotere inspanningen voor onkruidbeheersing, de te verwachten tijdelijke instabiliteit van het bedrijf en de toename van de inzet van vreemde arbeidskracht worden vaak genoemd als belemmeringen voor de omschakelbeslissing.

- Financiële consequenties omschakeling

Gedurende de omschakelperiode worden gewassen biologisch geteeld en gangbaar afgezet. In deze periode wordt ook nogal wat leergeld betaald bij het eigen maken van de biologische teeltmethode. Bovendien is het bedrijf nog niet op gang en kan de omschakeling destabiliserend zijn voor de teelten. Door dit alles hoeven opbrengsten en kwaliteit nog niet op het niveau te liggen van het latere volledige biologische bedrijf. Het zal duidelijk zijn dat dit geld kost. Bij met name intensievere gewassen bestaat bovendien het risico dat op de gangbare markt geen afzet te vinden is voor de "lage en afwijkende" kwaliteiten. Als alternatief om de kosten te beperken telen omschakelaars in deze situatie vaak gewassen die aanzienlijk makkelijker te telen zijn. Daardoor bouwen ze pas laat ervaring op met de bioteelten die ze eigenlijk willen telen.

- Overige bedrijfsmatige consequenties omschakeling

De financiële gevolgen van de omschakeling zijn voor een gespecialiseerd bedrijf vaak groter dan voor

een extensief bedrijf, zoals bijvoorbeeld het gespecialiseerde vollegrondsgroentebedrijf of het pootaardappelbedrijf. Dit wordt niet alleen veroorzaakt door de grotere inkomstenderving in de omschakelperiode (zie voorgaand punt) maar ook door de grotere desinvesteringen in duurzame productiemiddelen (grond, gebouwen en mechanisatie) in relatie tot de extensivering van de vruchtwisseling.

- **Beschikbaarheid van grond**

Voor de ondernemers met kleine intensieve gespecialiseerde bedrijven is omschakeling het moeilijkst (bv. koolbedrijven in Noord-Holland). Vaak is de oppervlakte van het bedrijf niet groot genoeg om een ruime vruchtwisseling op aan te leggen.

- **Management en ondernemerschap**

Met het omschakelen naar een biologische bedrijfsvoering verandert ook de rol van de ondernemer. Niet alleen wordt vaak een groter beroep gedaan op zijn capaciteiten als manager (meer teelten, meer organisatie, meer vreemde arbeidskracht, meer afnemers, beheersing teeltrisico's), maar wordt bovendien meer beslag gelegd op zijn vaardigheden als ondernemer (vinden van markten, visie op ontwikkeling bedrijf, maken van toekomstgerichte keuzes en deze effectueren).

4 Een nieuw concept

In dit hoofdstuk wordt een voorstel uitgewerkt hoe de overheid biologische landbouw kan stimuleren gericht op enerzijds het versterken van de relatie tussen afnemer en producent en anderzijds het beperken of financieel verzachten van de risico's van de verschillende ketenschakels. Aangegeven wordt welke afspraken gemaakt zouden kunnen worden met welke partijen en welke bestaande en nieuwe instrumenten daar een bijdrage aan kunnen leveren.

4.1 De uitgangspunten

Voorgesteld wordt een geïntegreerde aanpak waarin de relatie tussen afnemer en producent wordt versterkt en de risico's van de verschillende ketenschakels worden beperkt. Dit kan door een stimuleringsregeling gericht op het beperken van de individuele risico's te koppelen aan voorwaarden over ketenafspraken. Uitgangspunten hierbij zijn:

- stimulering van ketensamenwerking (communicatie, beschikbaarheid, beschikkingsmacht, markt- en productinfo) en aanbodsbundeling om tot volumes en flexibiliteit te komen geschikt voor de grote afnemers (zie hoofdstuk 2);
- tijdelijk verzachten van risico's die voortkomen uit de omschakeling of de het gevolg zijn van het opnemen van biologisch product in het assortiment zoals genoemd in hoofdstuk 3;
- stimulering van een volledig assortiment. Gezien de behoefte aan een breed assortiment bij de consument is er geen sprake van een specifiek (spil)gewas dat de stagnerende groei van biologisch vlot kan trekken. Hiervoor is een productbrede aanpak nodig;
- zoveel mogelijk gebruik maken van bestaande instrumenten.

4.2 De ketenafspraken

Voorgesteld wordt dat ketenpartijen aanspraak kunnen maken op ondersteuning bij beperken van de risico's indien er sprake is van een raamcontract. Het raamcontract bevat in ieder geval afspraken over te leveren volumes voor een aantal jaar tussen een detailhandel of verwerker en een producent(envereniging) in Nederland. De concrete invulling hangt van de betrokken partijen af. Dit raamcontract bevat bijvoorbeeld ketenafspraken voor een periode van vijf jaar waarin per jaar voor elke product(groep) afzonderlijk afspraken vastgelegd over volumes, productspecificaties, leveringscondities en richtprijzen. Vooruitlopend op het productieseizoen worden deze afspraken definitief vastgesteld in een jaarcontract, waarbij ook de verdeling van de volumes en het verloop van de prijzen over het seizoen van belang is³. In het raamcontract kunnen bovendien afspraken worden gemaakt over bijvoorbeeld de informatie-uitwisseling tussen beide partijen en de borging en controle van het EKO-product van Nederlandse bodem. Het raamcontract als zodanig beperkt de afzetrisico's van telers en de risico's met betrekking tot continuïteit van het aanbod, fluctuerende inkooprijzen en assortimentsbreedte voor afnemers.

4.3 Betrokken partijen

Telers en telersverenigingen

Het ligt voor de hand te focussen op het gebundelde aanbod, bijvoorbeeld middels een telersvereniging. In hoofdstuk 2 zijn redenen gegeven dat juist in de groeimarkt voor het biologisch product (supermarkt) bundeling van aanbod wenselijk is. Er zijn daarentegen ook individuele telers met een dusdanige omvang of specialiteit dat directe afspraken met de retail gemaakt kunnen worden.

³ Vergelijkbaar is de wijze waarop Britse retailers per productgroep afspraken maken met een beperkt aantal leveranciers / producentenverenigingen. Zie ook Stokkers et al (2002).

Groothandel

In het raamcontract en de daaraan gekoppelde stimuleringsregeling is de groothandel niet per definitie een partij. In hoofdstuk 2 is aangegeven dat open informatie-uitwisseling van consument naar keten partijen en vice versa van belang is. Het gaat hier om informatie over de ontwikkeling van de vraag en in de productie die de specificaties kunnen beïnvloeden. Naar mate er minder schakels zijn neemt de kans op ruis af. Zolang vraagsturing en ketensamenwerking verbeterd worden, zal de markt zelf moeten bepalen welke partijen deelnemen in een raamcontract.

Retailers

De retailer is de eerste die ontwikkelingen aan de vraagzijde voelt en vormt daardoor een belangrijke partij om afspraken te maken binnen de stimuleringsregeling.

Snijderijen / verwerkers

Mede door de hoge vaste kosten voor installaties en machines hebben verwerkers baat bij zekerheden in de aanvoer. Ze zijn daardoor partijen die baat hebben bij deelname aan langdurige afspraken in het kader van een stimuleringsregeling.

4.4 Risicobeheersing: koppeling van instrumenten

Met het raamcontract als voorwaarde zouden de betrokken ketenpartijen in aanmerking moeten kunnen komen om risico's in te perken. Hierbij kan de overheid een bijdrage leveren middels bestaand en nieuwe instrumenten

4.4.1 Bestaande en aan te passen instrumenten

De Nederlandse overheid beschikt reeds over een aantal instrumenten om de biologische plantaardige productie en raamcontracten tussen detailhandel en producent(envereniging) te bevorderen. Deze kunnen een rol vervullen (eventueel in gewijzigde vorm) in de beheersing van risico's zoals genoemd in hoofdstuk 3⁴.

1. financiering en ondersteuning door AKK en de onafhankelijke ketenmanager biologische AGF bij het samenbrengen van geïnteresseerde ketenpartijen en het opstellen van raamcontracten. Het tot stand komen van raamcontracten en specifieke jaarcontracten gekoppeld aan de ondersteuning van omschakelproblemen beperkt het risico met betrekking tot afzetzekerheden en continuïteit van het aanbod. Bijkomend voordeel van de belangrijke rol die producentenverenigingen hebben in het concept van de raamcontracten is dat hierdoor gelijk gestimuleerd dat een groep van bedrijven gaat omschakelen, welke meestal een grotere voorbeeldfunctie hebben dan een eenling die omschakelt. Samenwerking wordt zo makkelijker.
2. MIAVAMIL-regeling voor zowel investeringen als desinvesteringen in duurzame productiemiddelen op de productiebedrijven als gevolg van de omschakeling;
3. verruiming van het Besluit Gelegenheidsarbeiders en een soepele toewijzing van werkvergunningen voor arbeidskrachten van buiten de Europese Unie om de arbeidspieken door handmatige onkruidbestrijding

⁴ De risico's genoemd in hoofdstuk 3 die niet afgedekt worden door de instrumenten in 4.4.1 hebben betrekking op de beschikbaarheid van biologische mest en van grond. Wat betreft de mest is er een suggestie voor het verder ontwikkelen van projecten met koppelbedrijven en intersectorale samenwerking waarbij meer mest in beweging komt. Wat betreft het probleem van het grondtekort in relatie tot de vruchtwisselingsproblematiek van de intensieve bedrijven kan er wel een rol zijn voor de producentenvereniging die bij het raamcontract betrokken is. Binnen deze producentenvereniging kunnen deze telers een functie vervullen van productspecialist. Zo kunnen ze dit product bij andere bedrijven gaan telen (deelbouw) en/of de oogst en verwerking binnen de producentenvereniging verzorgen. Zo wordt bovendien de desinvestering in opslag en mechanisatie zo laag mogelijk gehouden.

- op de productiebedrijven op te vangen;
4. ondersteuning van kennisprojecten als BIOM om de producenten voor te bereiden en te begeleiden tijdens de omschakeling. Dergelijke projecten richten zich op de in 3.2 genoemde factoren als: verbetering van kennis, risico-inschattingen, management en ondernemerschap. Door gerichte communicatie kunnen dergelijke projecten tevens bijdragen aan een positieve waardering van de omgeving, waardoor de omgeving stimulerend kan worden in plaats van belemmerend
 5. aanpassing van de Regeling stimulering biologische productiemethode (RSBP), opdat alle extra (ontwikkel-)kosten als gevolg van de omschakeling voor zover niet gedekt door het raamcontract of door de voornoemde regelingen worden vergoed. Bij deze extra kosten kan onder andere worden gedacht aan:
 - de inkomstenderving door de noodgedwongen afzet van producten in omschakeling op de gangbare markt tegen gangbare prijzen;
 - opstartproblemen door nog niet goed ontwikkelde keten: inkomstenderving door een onvolledige vierkantsverwaarding, waardoor niet alle sorteringen/kwaliteiten op de biologische markt afgezet kunnen worden; de benodigde overproductie om afnemers zekerheid van leveren te kunnen bieden; de extra kosten (o.a. arbeid, mechanisatie, transport) door kleinere volumes per levering. De kosten nemen af naarmate de markt zich beter ontwikkelt. Voortschrijdend in de tijd zouden de stimuleringsvoorwaarden kunnen worden aangepast;
 - de investeringen en desinvesteringen in duurzame productiemiddelen (machines, grond, gebouwen) als gevolg van de omschakeling en voor zover niet afgedekt door de MIAVAMIL-regeling.De gebruikelijke productierisico's (o.a. weer, ziekten en plagen, N-levering) die het opbrengst- en/of kwaliteitsniveau beïnvloeden, dienen te worden afgedekt door de overeengekomen richtprijs in het raamcontract en komen derhalve niet voor vergoeding in aanmerking.

4.4.2 Vaststellen van ondersteuning middels maatwerk

Voor het vaststellen van de subsidie binnen een aangepaste versie van de Regeling Stimulering Biologische Productiemethode (zoals weergegeven in subparagraaf 4.4.1 onder punt 5) zijn er de volgende mogelijkheden:

- op basis van een door de producent(envereniging) opgesteld omschakelingsplan, waarin de voor subsidie in aanmerking komende extra kosten zijn onderbouwd en gekwantificeerd (wellicht is een systeem van open inschrijving op een raamcontract mogelijk om een betere marktwerking te waarborgen);
- op basis van een vast percentage van de productiewaarde, zoals in het raamcontract is vastgelegd in de volumes en prijzen;
- op basis van de volumes in het raamcontract en de verschil tussen de prijzen in dit raamcontract en de prijzen van de vergelijkbare gangbare producten voor de omschakelperiode van twee jaar;
- op basis van het benodigde areaal om de in het raamcontract vastgelegde volumes te realiseren met een productafhankelijke subsidie per hectare.

De producent(envereniging) dient het subsidieverzoek in, krijgt het subsidiebedrag uitgekeerd en zorgt voor de eventuele verdeling van dit bedrag over de deelnemende producenten. De uitbetaling geschiedt op basis van de daadwerkelijk geleverde producten van Nederlandse bodem.

4.5 Praktijktoets

Het in dit hoofdstuk beschreven concept is getoetst bij een beperkt aantal betrokken in de praktijk. Beoordeeld is in hoeverre het concept gedragen zou worden door marktpartijen. Daarnaast zijn een aantal suggesties voor verbetering gegeven.

Betrokkenheid marktpartijen

- Er is een zeer positieve houding over het concept van langjarige raamovereenkomsten tussen retailorganisaties en/of overige afzetorganisaties enerzijds en producenten(verenigingen) anderzijds met daaraan gekoppeld een set instrumenten om omschakelrisico's te beperken.
- Vooral verwerkers zoals de conservenindustrie lijken meer behoefte hebben aan aanvoergaranties.

Deze hebben immers te maken met hoge vaste kosten en zijn gebaat bij een goede benutting van de productiecapaciteit. Wenselijk zou zijn dat de regeling Europees zou kunnen worden uitgevoerd of dat in ieder geval buitenlandse afnemers mee kunnen doen, aangezien met name van het segment industrie/bewaar/conserven een belangrijk deel naar het buitenland gaat en juist deze partijen mogelijkheden lijken te bieden voor raamcontracten.

- Er is geen eensluidende mening of juist retailorganisaties zich hier voor langere termijn aan willen conformeren. Enerzijds lijken er grote mogelijkheden voor een producentenvereniging die het category management binnen supermarkten (mits passend binnen de winkelformule en winstmarge) voor zijn rekening durft te nemen. Anderzijds zijn er twijfels gezien de huidige aarzelende houding bij de supermarkten.

Suggesties voor het concept

- Belangrijk is dat ook de risico's van de afnemende partijen in een bepaalde periode afgedekt zouden kunnen worden. Deze hebben immers ook veel te verliezen (imago schade: het product moet minimaal de gangbare kwaliteit evenaren) en hebben een hobbel te nemen.
- Noodzakelijk is om marktverstoringen te voorkomen. Het kan niet de bedoeling zijn dat een afnemer vanuit kosten oogpunt alleen met omschakelaars (subsidieontvangers) wil werken en bestaande biologische telers ter zijde schuift. Dit betekent enerzijds dat zowel bestaande als nieuwe biologische bedrijven er voor in aanmerking moeten kunnen komen en anderzijds dat slechts incidentele extra kosten worden vergoed en derhalve niet in de consumentenprijs hoeven te worden verdisconteerd. Mogelijk zou de regeling alleen moeten worden ingezet bij productgroepen, waar de afstemming tussen vraag en aanbod ernstig is verstoord, zoals de dagverse groenten.
- Bij raamcontracten is geheimhouding noodzaak. Dit vereist extra zorgvuldigheid bij het vaststellen van de mate van ondersteuning door de overheid.
- Voorgesteld wordt om als onderdeel van de regeling een premie te leggen op product in omschakeling. Dit product heeft in het gangbare kanaal vaak een slechtere positie dan het gangbare product (bijvoorbeeld aardappelen die niet (chemisch) behandeld zijn voor kiemremming).
- Een suggestie is om dit concept in Europese regelgeving in te passen, bijvoorbeeld in aansluiting op plannen van Fischler gericht op duurzame landbouw.

5 Conclusie en aanbevelingen

Het concept van langjarige raamovereenkomsten tussen afnemende partijen en producentenorganisaties gekoppeld aan een set bestaande en nieuwe instrumenten om omschakelrisico's te beperken lijkt een waardevolle aanpak om een marktgerichte biologische landbouw te stimuleren. Immers op deze wijze worden ketensamenwerking en een vraaggestuurde bundeling van het aanbod bevorderd en kan een zuigkracht ontstaan richting potentiële omschakelaars.

Het probleem van vraag en aanbodsafstemming kan beslist niet alleen door omschakelaars worden opgelost. Deze maken immers maar een klein deel uit van de totale populatie biologische telers. Redenen waarom in dit concept wordt voorgesteld om de omschakelingsstimulering onderdeel te laten zijn van een totaal pakket aan stimuleringsmaatregelen.

Het voorstel is bedoeld ter ondersteuning van de visievorming van LNV over marktgericht stimuleren van biologische landbouw. Als zodanig is het nog een concept met vele haken en ogen.

Aanbevolen wordt het concept verder te verkennen en nadruk te leggen op:

- De effecten van de voorgestelde regeling op de korte en de lange termijn. Bijvoorbeeld op korte termijn een betere invulling van de vraag naar Nederlandse biologische producten en op lange termijn tevens een uitbreiding van het areaal biologische productie. In ieder geval zal ook aangegeven dienen te worden voor welke termijn de voorgestelde regeling zal gelden.
- Afgewogen moet worden of de nieuwe stimuleringsregeling uitsluitend dient om extra biologisch areaal te realiseren of ook ingezet kan worden om een betere invulling van de biologische vraag te bewerkstelligen, hetgeen ook op bestaand biologisch areaal kan worden gerealiseerd. Noodzakelijk is om marktverstoringen te voorkomen. Mogelijk zou de regeling allen moeten worden ingezet bij productgroepen, waar de afstemming tussen vraag en aanbod ernstig is verstoord, zoals de dagverse groenten. Hierbij dient betrokken te worden dat een afnemer waarschijnlijk eerder geneigd is om langjarige contracten af te sluiten met bestaande telers in plaats van met onervaren omschakelaars. De producentenvereniging kan hierin een rol spelen om enerzijds de afnemer tevreden te houden en anderzijds omschakeling te stimuleren.
- Aanbevolen wordt om de mogelijkheden waarop de overheidssteuning kan worden vastgesteld te verkennen zoals weergegeven in paragraaf 4.4.2.
- Het is wenselijk om de internationale context van het concept nader te verkennen, zoals het omgaan met buitenlandse verwerkers, retailorganisaties en Nederlandse producenten met productieareaal in het buitenland. Daarnaast is het wenselijk de mogelijkheden van een dergelijke regeling in EU-verband te verkennen.
- De praktische uitwerking voor de betrokken partijen is tevens een succesfactor. Wenselijk zou zijn dat deze bij het uitwerken van het raamcontract en bij het daarbij gebruik maken van de verschillende regelingen om risico's af te dekken, te maken krijgen met slechts één loket en er tegelijkertijd over een compleet pakket afspraken gemaakt kunnen worden.

6 Geraadpleegde personen en literatuur

Bij de gedachtenvorming hebben de betrokken onderzoekers hun beelden getoetst met verschillende personen. Dank gaat hiervoor met name uit naar:

- G. Westenbrink, LNV directie Industrie en Handel (opdrachtgever)
- S.E. Vonk, LNV directie Landbouw (opdrachtgever)
- A. Monteny Stichting Agro Keten Kennis
- T. Jasperse, Van der Zande advies
- L. van der Eerden TNO-STB
- J. Leeters, Nautilus
- H. Leenstra Nautilus

Literatuur

- Balen, Derk. van, Flip van Koesveld en Frank Wijnands. Omschakeling, moeizaam traag en mondjesmaat. In: F.G. Wijnands, J.J. Schröder, W. Sukkel en R. Booij (eds) Biologisch bedrijf onder de loep. Biologische akkerbouw en vollegrondsgroenteteelt in perspectief. Praktijkonderzoek Plant en Omgeving, Lelystad Themaboek PPO 303, maart 2002
- Stokkers, R., J. Smid and J.T. Nienhuis. Internationale concurrentiepositie van de Nederlandse Vollegrondsgroenteteelt. Den Haag, LEI, Rapport 2.02.10, 2002
- Platform Biologica, Eko Monitor 2001 jaarrapport: cijfers en trends

Bijlage 1 Stand van zaken teelt en afzet per productgroep

In de tabel wordt een overzicht gegeven van de arealen biologisch, omschakeling en totaal voor akkerbouwgewassen en vollegrondsgroenten in 2001 (CBS). Bij de akkerbouwgewassen bedraagt het aandeel biologisch slechts 1,2% en inclusief omschakeling 1,4% en bij de vollegrondsgroenten is het reeds 4,2% en inclusief omschakeling 4,5%. De verschillen tussen gewas(groepen) zijn echter groot.

<u>Gewas</u>	<u>Biologisch</u>	<u>Omschakeling</u>	<u>Totaal</u>	<u>Bio/Totaal</u>	<u>Bio+Omsch/ Totaal</u>
Akkerbouw:					
<i>Knol- en wortelgewassen:</i>					
Cichorei	16	6	4.845	0,3%	0,5%
Consumptieaardappelen	844	67	75.909	1,1%	1,2%
Fabrieksaardappelen	49	7	48.614	0,1%	0,1%
Pootaardappelen	281	62	39.411	0,7%	0,9%
Suikerbieten	864	117	109.126	0,8%	0,9%
Voederbieten	18	2	800	2,3%	2,5%
Totaal knol- en wortelgewassen	2.072	261	278.705	0,7%	0,8%
<i>Groenvoedergewassen:</i>					
Corn-cob-mix	36	33	7.672	0,5%	0,9%
Korrelmaïs	197	48	27.173	0,7%	0,9%
Luzerne	584	90	7.114	8,2%	9,5%
Snijmais	1.149	277	203.874	0,6%	0,7%
Totaal groenvoedergewassen	1.966	448	245.833	0,8%	1,0%
<i>Granen:</i>					
Haver	443	91	2.556	17,3%	20,9%
Rogge	303	128	3.568	8,5%	12,1%
Triticale	402	120	4.808	8,4%	10,9%
Wintergerst	66	3	3.236	2,0%	2,1%
Wintertarwe	479	83	95.791	0,5%	0,6%
Zomergerst	979	243	63.525	1,5%	1,9%
Zomertarwe	1.306	275	28.931	4,5%	5,5%
Totaal granen	3.978	943	202.415	2,0%	2,4%
<i>Handelsgewassen:</i>					
Blauwmaanzaad	0	0	798	0,0%	0,0%
Graszaad	75	53	19.743	0,4%	0,6%
Hennep	7	0	981	0,7%	0,7%
Karwijzaad (actueel jaar)	0	0	163	0,0%	0,0%
Koolzaad	0	3	707	0,0%	0,4%
Vlas	126	9	4.755	2,6%	2,8%
Totaal handelsgewassen	208	65	27.147	0,8%	1,0%
<i>Uien:</i>					
Poot- en plantuien	87	2	5.245	1,7%	1,7%
Zaaiuien	342	17	14.206	2,4%	2,5%
Zilveruitjes	6	0	1.015	0,6%	0,6%
Uien totaal	435	19	20.466	2,1%	2,2%

<u>Gewas</u>	<u>Biologisch</u>	<u>Omschakeling</u>	<u>Totaal</u>	<u>Bio/Totaal</u>	<u>Bio+Omsch/ Totaal</u>
Akkerbouw verolg:					
<i>Peulvruchten:</i>					
Bruine bonen	24	2	1.514	1,6%	1,7%
Erwten (groen te oogsten)	431	11	5.534	7,8%	8,0%
Groene erwten en schokkers	4	0	801	0,5%	0,5%
Kapucijners	3	4	700	0,4%	1,0%
Veldbonen	63	2	703	9,0%	9,2%
Totaal peulvruchten	525	19	9.252	5,7%	5,9%
<i>Groenbemestingsgewassen</i>	125	12	3.453	3,6%	4,0%
<i>Overige akkerbouwgewassen</i>	378	9	10.272	3,7%	3,8%
Akkerbouw totaal	9.687	1.776	797.543	1,2%	1,4%

Vollegrondsgroenten:

Aardbeien	12	1	1.721	0,7%	0,8%
Andijvie	8	0	262	3,1%	3,1%
Asperges	18	0	2.117	0,9%	0,9%
Bewaarkool	80	9	1.388	5,8%	6,4%
Bloemkool	154	8	2.175	7,1%	7,4%
Broccoli	76	13	1.064	7,1%	8,4%
Knolselderij	80	0	1.396	5,7%	5,7%
Krotten	63	4	360	17,5%	18,6%
Prei	92	6	3.226	2,9%	3,0%
Schorseneren	6	3	1.104	0,5%	0,8%
Sla	37	11	1.082	3,4%	4,4%
Sluitkool	39	1	1.012	3,9%	4,0%
Spinazie	101	11	1.164	8,7%	9,6%
Spruitkool	25	8	4.394	0,6%	0,8%
Stambonen	204	12	3.668	5,6%	5,9%
Tuinbonen	25	0	779	3,2%	3,2%
Was- en bospeen	44	0	3.012	1,5%	1,5%
Winterpeen	276	22	4.837	5,7%	6,2%
Witlofwortel	96	4	3.767	2,5%	2,7%
Overige groenten	297	42	3.072	9,7%	11,0%
Vollegrondsgroenten totaal:	1.733	155	41.600	4,2%	4,5%

Vollegrondsgroenten: dagverse groenten

(aardbeien, andijvie, asperges, bloemkool, broccoli, prei, sla, spruitkool, was- en bospeen)

Risico's door de teler ervaren:

- Geen garantie met betrekking tot afzet en/of prijs richting supermarkten.
- Uiteenlopende prijzen van binnen- en buitenlandse afnemers.
- Afzet richting natuurvoedingswinkels vraagt professionaliseringsslag.
- Teeltrisico's:
 - opbrengstreductie door optreden ziekten en plagen (grootte en frequentie kan sterk variëren per jaar).
 - N-voorziening bij vroege en late gewassen.
- Arbeidsvoorziening: beschikbaarheid van arbeid.
- Loslaten van specialisatie (inclusief desinvestering machines en gebouwen).

- Lagere financiële opbrengst tijdens omschakelperiode.

5%-doelstelling

Bij aardbeien, asperges en spruitkool is het aandeel biologisch nog kleiner dan 1%, bij was- en bospeen slechts 1,5% en bij andijvie, prei en sla rond de 3%. Bij bloemkool en broccoli wordt de 5%-doelstelling al gehaald.

Markt

In het supermarktkanaal staan de dagverse groenten te boek als "probleemkind", maar ook als belangrijk groeisegment (EKO-Monitor, 2001 jaarrapport). De consumentenvraag naar zomergroenten is groter dan het aanbod.

Vollegrondsgroenten: bewaargroenten

(bewaarkool, knolselderij, krotten, sluitkool, uien, winterpeen, witlofwortel)

Risico's door de teler ervaren:

- Over het algemeen wat betreft de afzet geen problemen door een planmatige aanpak en redelijke afstemming van vraag en aanbod.
- Prijsvorming niet gebaseerd op kostprijs van de biologische teelt.
- De handel vraagt om kleine charges bij de teler, die daardoor relatief hoge kosten heeft.
- Concurrentie uit Oost-Europa.
- Arbeidsvoorziening (m.n. onkruidbestrijding).
- Teeltrisico's:
 - N-voorziening van langgroeïende gewassen met hoge N-behoefte.
 - opbrengstreductie door optreden ziekten en plagen bij enkele gewassen.
- Loslaten van specialisatie (inclusief desinvestering machines en gebouwen).
- Lagere financiële opbrengst tijdens omschakelperiode.

5%-doelstelling

Bij de meeste bewaargroenten wordt de 5%-doelstelling ruimschoots gehaald. Alleen sluitkool (3,9%), uien (2,2%) en witlofwortel (2,5%) blijven nog enigszins achter.

Markt

In het supermarktkanaal zijn bewaarproducten redelijk tot goed verkrijgbaar en er zijn geen signalen van tekorten. Overigens komt slechts een klein deel van de Nederlandse bewaarproducten ook bij de Nederlandse consument terecht. Het merendeel van deze producten wordt namelijk geëxporteerd.

Vollegrondsgroenten: conserven

(bruine bonen, erwten, kapucijners, schorseneren, spinazie, stambonen, tuinbonen, zilveruien)

Risico's door de teler ervaren:

- Over het algemeen bij de afzet geen problemen door een planmatige aanpak en redelijke afstemming van vraag en aanbod.
- Prijsvorming niet gebaseerd op kostprijs van de biologische teelt.
- Concurrentie uit Oost-Europa.
- Teeltrisico's:
 - opbrengstreductie door optreden ziekten en plagen bij enkele gewassen.
- Arbeidsvoorziening (onkruid, m.n. onkruidbestrijding).
- Lagere financiële opbrengst tijdens omschakelperiode.

5%-doelstelling

Bij de grote industriegroenten wordt de 5%-doelstelling ruimschoots gehaald. De kleinere peulvruchten

bruine bonen (1,6%), kapucijners (0,4%) en tuinbonen (3,2%) en verder schorseneren (0,5%) en zilveruitjes (0,6%) blijven achter.

Markt

Er zijn geen signalen van tekorten.

Aardappelen

Risico's door de teler ervaren:

- Over het algemeen wat betreft de afzet van aardappelen van kleigrond geen problemen door een planmatige aanpak en redelijke afstemming van vraag en aanbod. Dit komt mede doordat Bioselect een groot marktaandeel heeft. De afzet van aardappelen van de zandgrond laat nog te wensen over; er is nog te weinig verwerking van biologische aardappelen en de zandaardappel is niet geschikt als tafelaardappel.
- Prijsvorming niet gebaseerd op kostprijs van de biologische teelt.
- Concurrentie uit Oost-Europa.
- Teeltrisico's:
 - opbrengstreductie door optreden Phythophtora.
- Loslaten van specialisatie bij pootaardappelteelt.
- Lagere financiële opbrengst tijdens omschakelperiode.

5%-doelstelling

De 5%-doelstelling wordt bij aardappelen bij lane niet gehaald. Bij consumptie-aardappelen bedraagt het aandeel biologisch 1,1%, bij pootaardappelen 0,7% en bij fabrieksaardappelen slechts 0,1%.

Markt

Er zijn geen signalen van tekorten.

Graan

Risico's door de teler ervaren:

- Onvoldoende kwaliteit voor baktarwe, met name op zandgrond.
- Relatief lage prijs voor voedertarwe.
- Ontbreken van afzet voor brouwgerst.
- Prijsvorming niet gebaseerd op kostprijs van de biologische teelt.
- Concurrentie uit Oost-Europa.
- Lagere financiële opbrengst tijdens omschakelperiode

5%-doelstelling

Het aandeel biologisch bij granen bedraagt 2,0% en voldoet dus nog niet aan de 5%-doelstelling. Het beeld voor de diverse graangewassen afzonderlijk verschilt echter sterk. Bij de kleine graangewassen haver, rogge en triticale wordt het doel wel ruimschoots gehaald, doch bij (winter- en zomer)gerst en (winter- en zomer)tarwe met respectievelijk 3,2% en 0,6% nog niet.

Markt

Het aanbod blijft achter bij de vraag (EKO-Monitor, 2002). Vooral de vraag naar voedertarwe groeit bij een verdere ontwikkeling van de biologische dierlijke sector.

Suikerbieten

Risico's door de teler ervaren

- Over het algemeen geen problemen bij de afzet door een planmatige aanpak en redelijke afstemming

- van vraag en aanbod. Cosun heeft namelijk een groot marktaandeel en werkt met contracten.
- Prijsvorming niet gebaseerd op kostprijs van de biologische teelt.
 - Concurrentie uit Oost-Europa.
 - Arbeidsvoorziening voor onkruidbestrijding.
 - Lagere financiële opbrengst tijdens omschakelperiode

5%-doelstelling

Het aandeel biologisch bij suikerbieten bedraagt 0,8% en dus wordt de 5%-doelstelling nog niet gehaald.

Markt

Gezien de verwachte ontwikkeling in de vraag zou in de komende jaren een mogelijk tekort aan biologische suiker kunnen ontstaan (EKO-Monitor, 2002).

Bijlage 2. Risico's voor biologische producenten per gewas

De tabel is gebaseerd op expertise van PPO mede opgebouwd in het BIOM-project.

Gewas	Ziekten	Plagen	N-voor- ziening	Arbeid (m.n. onkruid)	Despecia - lisatie	Afzet	Saldo omschakeling t.o.v. saldo gangbaar in % ⁵
Dagverse groenten							
Aardbeien	XXX	XXX	X	XX	XXX	XXX	0
Andijvie	X	XX	X-XX	-	X	XXX	30
Asperges	X	XX	-	X	-	XXX	
Bloemkool	-	XX	X	X	XX	X	50
Broccoli	-	XX	X	X	XX	X	45
Prei	XX	XX	XX	X	XXX	X	-45
Sla	X	XX	X-XX	-	XX	X	50
Spruitkool	XXX	XXX	XX	X onkruid XX sorteren	XX-XXX	X-XX	15
Waspeen	X	X	-	XXX	-	XXX	
Bospeen	XX	X	-	XXX	-	XXX	70
Bewaargroente							
Knolselderij	X	X	X	X	-	XX	-40
Krotten	X	-	X	XX	-	X	30
Sluitkool	-	X	XX	X	X	X	-10
Uien	XX	-	X	XXX	-	X	65
Winterpeen	XX	X	-	XXX	-	-	0
Witlofwortel	-	-	- (X teveel N)	XX	-	X	100
Conserven							
Bruine bonen	X	X	-	X	-	XXX	80
Erwten	X-	X	-	X	-	X	50
Kapucijners	X	X	-	X	-	XXX	
Schorseneren	XX	-	-	XX	-	XXX	
Spinazie	X	X	X	XX	-	XXX	-5
Stamslabonen	XX	X	-	XX	-	XX	70
Tuinbonen	X	X	-	X	-	XXX	55
Zilveruien	XX	-	-	XXX	-	?	
Aardappelen							
Cons.aardappelen	XXX	-	X	-	X-XXX	ZandXXX	5
Fabriksaardappelen	XXX	-	X	-	X-XXX	XXX	
Pootaardappelen	XX	-	X	-	X-XXX	X	70
Graan							
Haver	X	-	-	-	-	X	80
Rogge	X	-	X	-	-	X	50
Triticale	-	-	-	-	-	-	65
Wintergerst	XX	-	-	X	-	X	65
Wintertarwe	X	-	XX	X	-	-	70
Zomergerst	XX	-	-	-	-	-	70
Zomertarwe	X	-	X	-	-	-	75
Suikerbieten	- klei X zand	X	X	XX	-	-	65

Legenda: - geen risico/knelpunt x klein risico/knelpunt
 xx matig risico/knelpunt xxx groot risico/knelpunt

⁵ Berekening gebaseerd op Kwantitatieve Informatie(PPO-agv). Een score 30 betekent dat het saldo tijdens omschakeling 30% is van het gangbare saldo