

Veel voorzichtige volgers

Verslag base line survey BIOM



Uitgerekend biologisch!

Veel voorzichtige volgers

Rapportage van de base line survey BIOM op basis van 38 interviews met regionale en landelijke partijen in de biologische landbouw.

Mei 2003
DLV Plant BV
PPO AGV

Auteur: Steven van Paassen, DLV Communicatie

Inhoud

1. Introductie	3
2. Conclusie	4
3. Visie op de Nederlandse landbouw	5
4. Positie biologische plantaardige landbouw	8
5. Hoe de biologische open teelten stimuleren?.....	11
6. De rol van BIOM	13
7. Profiel project BIOM	14
Bijlagen:	16
De geïnterviewde organisaties.....	16
Vragenlijst Base Line Survey	19

1. Introductie

In de maanden maart en april 2003 is door BIOM een actoranalyse uitgevoerd onder 38 actoren in de biologische landbouw. Doel van deze base line survey was het onderzoeken van de actuele visie op de biologische landbouw in het algemeen en specifiek op de sectoren akkerbouw, vollegrondsgroenten en bollen. Daarnaast is gevraagd naar de eigen rol in de biologische open teelten en de rol die BIOM desgewenst zou kunnen spelen. Het resultaat van deze base line survey neemt BIOM mee als richtinggevend en zo mogelijk actiesturend in haar praktijk- en communicatieprojecten.

Bij de keuze van de te interviewen actoren speelden een spreiding over de sectoren akkerbouw, vollegrondsgroenten en bollen, een goede verdeling in de keten van productie tot afzet als ook een verdeling van nationaal en regionaal een rol. De gekozen actoren zijn allen circa twee uur volgens een vaste vragenlijst geïnterviewd om een goede vergelijking van informatie mogelijk te maken.

Het enthousiasme van deelname en de betrokkenheid bij het onderwerp waren bij de actoren groot. De meeste vragen zijn door de actoren goed beantwoord, hetgeen een betrouwbaar beeld geeft van de opinie op de biologische open teelten op dit moment.

Graag wijzen wij er op dat dit verslag een zo volledig en objectief mogelijke, integrale weergave is van de meningen van alle geïnterviewde actoren. De informatie in deze rapportage is geen BIOM statement. Aan de door de geïnterviewden afgegeven informatie is door BIOM geen eigen mening of visie gekoppeld.

Alle betrokkenen zullen over het resultaat hiervan gedurende 2003 en verdere projectperiode regelmatig op de hoogte worden gehouden.

Harm Brinks, projectleider BIOM vanuit DLV Plant
Wageningen, mei 2003

2. Conclusie

De interviews in maart 2003 onder 38 actoren in de biologische plantaardige landbouw geeft een helder beeld. De plantaardige biologische sector zit in een dip. Initiatieven komen niet uit de verf, de afzet stagneert, de omschakeling ook.

De ontwikkelingen van de afgelopen jaren kenden onvoldoende fundament om de echte stap te maken naar het grote publiek. Want alleen dan kan een aandeel in de Nederlandse landbouwproductie van 10% of meer in 2010 worden bereikt. Er is onvoldoende afstemming tussen vraag en aanbod, de kostprijs is niet concurrerend, de teelt kwantitatief en kwalitatief onvoldoende leveringszeker.

Toch zien de geïnterviewde actoren, juist voor die biologische tak van de landbouw, veel bestaansrecht. De biologische insteek is duurzaam, levert veilige producten en kent een breed maatschappelijk draagvlak. Dit zijn elementen waarover de gangbare landbouw volgens hen in mindere mate beschikt. Daarentegen kan de gangbare landbouw grootschalig en goed gemechaniseerd produceren tegen lage kostprijzen. De relatie tussen biologische landbouw en nevenactiviteiten - zoals bijvoorbeeld campings en natuurbeheer - wordt wel als logisch gezien, maar naar een concrete bedrijfsmatige invulling ervan is men nog zoekende.

Wat de biologische open teelten nodig hebben, zijn nieuwe impulsen. Impulsen op het gebied van nieuwe afzetconcepten, van productontwikkeling en op het gebied van teelttechniek en kostprijs. De markt, regionaal, nationaal of internationaal, staat daarbij centraal.

Daarnaast heeft de gehele sector de taak om oude ervaringen af te schudden en gezamenlijk nieuwe relaties aan te gaan. Elkaar informeren, met elkaar afstemmen, informatie en ervaringen uitwisselen en samenwerken is hierbij de inzet.

Ook het project BIOM heeft hierin, vanuit haar specifieke positie, een belangrijke rol. Zij vertegenwoordigt 40 biologische praktijkbedrijven, verspreid over heel Nederland. Gezamenlijk met deze ondernemers richten onderzoekers van PPO agv en adviseurs van DLV Plant zich op de kennisontwikkeling en -verspreiding van biologisch telen van akkerbouwgewassen, bollen en vollegrondsgroenten. Hierbij zullen de resultaten van de base line survey zeer serieus worden meegenomen, onder meer in de uit te zetten praktijkproeven, de ketengesprekken en de samenwerkingsinitiatieven.

Uiteindelijke doel van BIOM is weer groei te creëren in de productie van biologische bollen, akkerbouwgewassen en vollegrondsgroenten. Die groei kan alleen als de huidige biologische telers groter worden en gangbare telers omschakelen naar biologisch. Met name op die laatste groep zullen wij ons richten; de groep van de voorzichtige volgers.

3. Visie op de Nederlandse landbouw

De visie op de ontwikkeling van de Nederlandse landbouw is er een met zorg. De gangbare landbouw, met een dominant accent op teelt en productie, is een doodlopende weg; de rek is eruit. In het algemeen wordt een verdere inkrimping van de gangbare landbouw voorspelt in het aantal bedrijven, in het aantal gewassen en in de oppervlakte landbouwgrond. Duurzame productie, grootschalig en kleinschalig, is de toekomst.

Drie grote problemen

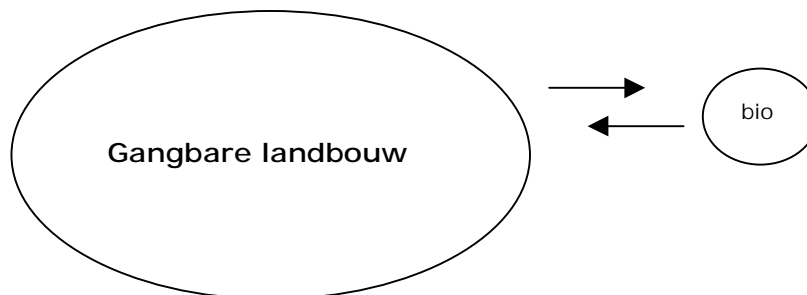
De gangbare landbouw wordt drie grote problemen toegedicht. Dit zijn de te hoge kostprijs, de milieuverontreiniging en een afkalvend maatschappelijk draagvlak.

- **Kostprijs**
De prijs die telers van de open teelten ontvangen voor hun producten is de afgelopen jaren nauwelijks gestegen en soms zelfs gedaald. De kostprijs daarentegen stijgt wel onder invloed van onder meer wet- en regelgeving, de hoge grondprijs en arbeidskosten. De concurrentie op kostprijs is zeer hevig. Er zijn vele internationale concurrenten. Het leveren van efficiëntie en veel kwaliteit kan de lage kostprijs compenseren, maar ook de concurrenten leveren een steeds beter product.
- **Milieuverontreiniging**
De landbouw kent vele bronnen van verontreiniging, waaronder nitraat, ammoniak, residuen en virussen. Deze verontreinigingen, al dan niet in combinatie met landbewerkingsmethoden, tasten het milieu aan in de vorm van een verschraving van de bio-diversiteit en de landschapsdiversiteit. Daarnaast speelt de landbouw ook een rol in de verdroging en de verontreiniging van water.
Er is een spanning tussen economie en ecologie. Over de aanvaardbare normen van verontreiniging is volop discussie. De een vindt elke mate van verontreiniging al te veel; de ander vindt Nederland op dit vlak te ver voorop lopen binnen Europa [concurrentievervalsing].
- **Maatschappelijk draagvlak**
De primaire functie van de landbouw, die van voedselvoorziening, is maatschappelijk van steeds minder betekenis. Nieuwe waarden, die van milieu en landschap, worden vooral vertegenwoordigd door maatschappelijke natuurorganisaties. Nu ook het aantal agrarische bedrijven afneemt, en daarmee de logische agrarische vertegenwoordiging in allerlei politieke en culturele gremia inkrimpt, is de strijd om het behoud van agrarische waarden en middelen steeds moeilijker te winnen. De landbouw staat laag op vele politieke agenda's. Enkele regio's maken hierop nog een uitzondering. Zij hechten nog wel in belangrijke mate aan de sociale, culturele en economische waarden van de landbouw, maar kunnen de afkalving ervan nauwelijks stoppen.

Oplossingen binnen Europees kader

De Nederlandse landbouw wordt steeds meer beïnvloed door Europees beleid. Binnen dit gegeven zal zij afdoende antwoorden moeten vinden op haar veranderende positie. Dat zal, zo is de algemene mening, voor een deel ook lukken. De Nederlandse landbouw beschikt namelijk over een zeer hoog kennisniveau. De antwoorden liggen vooral op het gebied van grootschaligheid, duurzaamheid, marktgerichtheid en verbreed ruraal ondernemen.

- **Grootschaligheid**
Kleine familiebedrijven kunnen vanwege het lage rendement en hoge grondprijs, financieel zeer moeilijk worden opgevolgd. Zij kunnen wel door een ander, groter bedrijf worden opgekocht. Zodoende worden steeds minder bedrijven steeds groter. Deze door professioneel management geleide bedrijven investeren in mechanisatie om de arbeidsproblemen en -kosten te verminderen. Zij produceren tegen een zo laag mogelijke kostprijs een beperkt bulkassortiment, veelal halffabrikaat voor de verwerkende industrie. Zij kennen hun Europese afzetmarkt.
- **Duurzaamheid**
De gangbare landbouw wordt steeds duurzamer. Dit geldt zeker voor de grote, professionele blijvers. Deze zeer professionele bedrijven investeren in technieken om de milieuproblemen en -kosten te verminderen. Daarmee benadert de gangbare landbouw in mate van duurzaamheid zeer dicht de biologische landbouw en koppelt de voordelen van ruimere [teelt]mogelijkheden met die van een milieuvriendelijk imago. Naast tal van technische, biotechnische en teelttechnische oplossingen is er een verre gaande anticipatie en controle op onkruid en gewasbescherming. Er is een sterk management en een goed uitgewerkte marketingstrategie. Tegelijkertijd wordt ook de biologische landbouw stap voor stap groter en professioneler. Binnen de SKAL-grenzen wordt een op kostprijs gerichte bedrijfsvoering gehanteerd.



- **Marktgerichtheid**
Produceren zonder te weten waarom en voor wie kan niet meer. De markt bepaalt het commerciële succes van een product. Het eindproduct is vaak anders dan het basisproduct dat van de grond komt. Het toevoegen van waarden, specifiek gericht op de betreffende afzetmarkt, is een noodzaak voor afzet met voldoende rendement. Op dit gebied valt nog een grote slag te maken. Onder de agrarische producenten is nog [te] weinig kennis over de markt en consument. Ook is de huidige kracht van de afzetorganisaties in de keten te zwak, de dominantie van de retail te groot en de samenwerking te gering voor een stabiele, marktgerichte keten.
- **Verbreed ruraal ondernemen**
Om als [kleinschalig] agrarisch bedrijf het hoofd boven water te houden, is een tweede bron van inkomsten nodig naast die van de verkoop van geteelde producten. Deze bron kan liggen in een totaal andere branche, maar kan ook zijn gekoppeld aan het bedrijf en het platteland. Bekende voorbeelden zijn zorgboerderij, natuur-, landschap- en waterbeheer en recreatie. Hiervoor is dan wel een geheel nieuwe vorm van financiering nodig. Hoe deze in elkaar steekt, met andere woorden 'Wie betaalt waarvoor?', is nog niet duidelijk.

Veel voorzichtige volgers

Al deze facetten moeten volgens de geïnterviewden leiden tot een vernieuwde, gezonde bedrijfstak met een breder maatschappelijk draagvlak. Dat is een hele toer voor een toch nog versnipperde en conservatief ingestelde en georganiseerde bedrijfstak als de primaire agrarische sector. De vermaatschappelijking verloopt volgens diverse actoren nog steeds trager dan in het 'normale' bedrijfsleven. De gemiddelde agrarische ondernemer heeft niet geleerd zijn eigen strategie te bepalen. Er zijn enkele voorloper, maar de grote groep primaire producenten bestaat vooral uit veel voorzichtige volgers.

Extensieve teelten verdwijnen

Niet iedereen is even hoopvol op een toekomstige gezonde brede bedrijfstak. Sommige zien in Nederland alleen de meest kennis- en kapitaalintensieve agrarische sectoren overleven, zoals de bollen en de glastuinbouw. Het zijn grootschalige, soms internationaal opererende ondernemingen, in Nederland geconcentreerd in agrarische bedrijfsterreinen of geïntegreerd in regionale landschappen. Niches zijn niet meer dan krenten in de pap. De overige, meer extensieve sectoren zoals akkerbouw, vollegrondsgroenten en fruitteelt verdwijnen naar prijsconcurrenten in Europa. Daarmee verdwijnt ook het brede Nederlandse assortiment en de onderlinge binding [waaronder LTO].

4. Positie biologische plantaardige landbouw

De positie van de biologische plantaardige landbouw in de Nederlandse landbouw wordt over het algemeen als klein, maar waardevol gezien. De biologische landbouw is een cruciale bron van duurzame innovatie voor de gangbare landbouw. Daarnaast is het binnen de landbouw een segment met een positieve maatschappelijke uitstraling. Het is een nog jonge bedrijfstak in ontwikkeling die op vele fronten ondersteuning nodig heeft, met name op het gebied van de afzet.

SKAL-normen

Onder biologische landbouw wordt in het algemeen verstaan landbouw zonder het gebruik van kunstmest en chemische bestrijdingsmiddelen. Veelal wordt verwezen naar de voorwaarden van SKAL als Europese en dus ook Nederlandse norm. Het is een duurzame vorm van landbouw, die een optimalisatie nastreeft van economische, ecologische en sociale factoren.

Huidige omvang te klein

Biologische landbouw is groeiende, maar nog erg klein. Gemiddeld is 1 tot 2% van de agrarische producten biologisch geteeld. Er zijn echter grote verschillen in regio's, in sectoren en outlets.

De productie is verspreid over Nederland, met Flevoland als provincie met het grootste aandeel biologisch productie [aandeel circa 6%]. Er is echter weinig concreet inzicht in welke producten wanneer op welk areaal in welke regio worden geteeld.

Biologische producten worden vooral via de supermarkt verkocht [circa 80% van het aanbod]. Andere kanalen zijn de natuurvoedingswinkels en abonnementen. Ook worden biologische producten verwerkt in voedingsmiddelen en geëxporteerd naar onder meer Duitsland.

Open teeltproducten als graan, bieten, blad- en bewaargroenten nemen in het biologisch assortiment een belangrijke plaats in als te verwerken of vers product. Biologische bollen is een nog zeer klein segment [0,1% van het totaal areaal bollen].

De huidige omvang en organisatie worden als onvoldoende gezien voor een sterke, gezonde zelfstandige economische bedrijfstak. Het doel van 10% aandeel in 2010 wordt als zeer wenselijk en noodzakelijk onderschreven. Maar er is veel twijfel over de haalbaarheid ervan.

Bedrijfseconomische wetten

De biologische landbouw is op onderdelen anders dan de gangbare landbouw. Maar in het algemeen wordt benadrukt dat ook de biologische landbouw moet voldoen aan de gangbare bedrijfseconomische wetten van kosten en opbrengsten, van vraag en aanbod. Specifieke aandachtspunten voor de biologische landbouw zijn daarom [in willekeurige volgorde]:

- Jaarrond beschikbaarheid, kostprijs en kwaliteit
De klant wenst een continue beschikbaarheid van goede, constante kwaliteit tegen een concurrerende prijs; ook van biologische producten. De biologische teelt kent echter een groter teeltrisico dan de gangbare teelt. Hoewel beter dan voorheen kunnen meer dan eens uit overmacht [klimaat, ziekte, kwaliteit] gemaakte afspraken niet worden nagekomen. Daarnaast is het Nederlands teeltseizoen kort, zodat veel biologisch product in de overige periode vanuit het buitenland wordt geïmporteerd, waaronder Spanje, Italië, Marokko en Costa Rica.
Het Nederlands product kent ook een hogere kostprijs ten opzichte van diverse andere landen. Zeker als aan het product een waarde wordt toegevoegd, zoals een bepaalde verpakking. De retail zet een vaste marge op deze hogere kostprijs, waardoor het toch al dure biologisch product voor vele consumenten echt te duur wordt ten opzichte van het standaard gangbare product. Alleen in aanvoerpieken

ontstaat een aanvaardbare inkoop/verkoopprijs.

Overigens is volgens sommige de vergelijking tussen de kostprijs van het gangbare en biologische product ongelijkwaardig. Bij het gangbare product worden in de consumentenprijs niet de gevolgkosten meegenomen van de milieuvuiling, zoals extra kosten voor waterzuivering. Zou dit wel het geval zijn, dan valt de kostprijs voor het gangbare product waarschijnlijk veel hoger uit ten opzichte van die voor het biologische product.

De kwaliteit, ook die van het biologisch product, dient onberispelijk te zijn. Hierin mag de consument dan hypocriet zijn, het bepaalt wel mede de vraag en de prijs. Het Nederlands biologisch product heeft een goede naam, maar is vaak niet veel beter dan haar buitenlandse concurrent.

- Omschakelen

Het door een teler omschakelen van gangbare naar biologische teelt ligt op dit moment erg moeilijk. Omschakelen vereist grote investeringen en dus het nemen van financiële risico's. Er moet daartegenover een voldoende perspectief op gezond rendement staan. Dit perspectief is er momenteel niet. Een stagnerende afzet en inzakkende economie worden hiervoor als oorzaken genoemd. Neemt de vraag weer toe, dan komt vanzelf ook weer de motivatie tot omschakelen, zo wordt gedacht. Maar ook de complexe Nederlandse wet- en regelgeving werkt vertragend op omschakelen of werkt deze soms tegen. De regelgeving is soms zeer gedetailleerd, waardoor er nauwelijks vrijheid van ondernemen is. Zeker ook in natuurgebieden en grensgebieden is niet altijd even duidelijk welke de [bedrijfseconomische] consequenties van omschakelen zijn.

- Transparantie sector en keten

Voor velen is de hoeveelheid initiatieven om de biologische landbouw te ondersteunen geen positief kenmerk, maar juist een doorn in het oog. Wie doet nu eigenlijk wat? Welke projecten lopen er? Welke kennis is er, waar zit die kennis en hoe komt deze beschikbaar? Wie teelt welk product? Wie wil welk product kopen? De biologische sector en keten wordt als weinig doorzichtig ervaren. Er is onder vele een grote behoefte aan transparantie. Dat maakt het mogelijk de aandacht en energie gericht en effectief te besteden aan de juiste mensen en activiteiten. Veel kennis, projecten en producten zijn nu nog te versnipperd en geïsoleerd. Er is nog een grote afstand tussen producent en afzetmarkt.

Afzet is bepalend

Of de biologische landbouw een succes wordt, hangt volgens vele primair af van de ontwikkeling van de vraag. En deze lijkt momenteel in een dip te zitten. Het stimuleren van die vraag vergt grote inspanningen, juist ook financiële. Er zijn weliswaar regionale verschillen, maar de tendens is momenteel die van voorzichtigheid. Het initiëren van en deelname aan projecten en initiatieven op biologisch agrarisch gebied is de afgelopen twee jaar iets ingezakt. Gezien de huidige teelt- en afzetproblematiek schatten vele de 10% biologisch in 2010 in als 'lastig zo niet onmogelijk te halen'.

Anderen zijn juist wel positief, maar dan moet de huidige situatie wel veranderen. Hun visie concentreert zich ook op de afzet en dan vooral de afstemming tussen vraag en aanbod. In het verleden is te gemakkelijk gestart met de afzet van biologische producten. Met name de retail kon hiermee goed aansluiten bij het imago van veilig en duurzaam. Te weinig is stilgestaan bij de specifieke productie-omstandigheden; ook biologisch werd onderworpen aan de gangbare eisen van de retail. Kan de een om wat voor redenen geen biologisch product leveren – en die redenen waren er legio – dan wordt bij de ander gekocht. Het risico ligt op deze wijze

bij de teler en tussenhandel. Veel initiatief is daarom mislukt en veel wantrouwen in de keten is ontstaan. Nieuw elan is nodig om het vertrouwen te herstellen en vervolgens de marktkansen op zowel regionaal [kleinschalig] als (inter)nationaal niveau weer op te pakken, maar dan nu wel gezamenlijk.

Idealisme neemt af

Inmiddels is duidelijk dat de ethiek of mystiek rond het biologisch product snel afneemt. Het 'geiten wollen sokken-gehalte' heeft op alle niveau's in de keten plaatst gemaakt voor steeds meer eigentijds, professioneel management. Daarbij wordt wel extra aandacht gevraagd voor het menselijk aspect. Hiermee wordt in het algemeen het respect voor onze omgeving, het rentmeesterschap, de menselijke maat bedoeld, die in het biologisch denken is ingebakken. Dit als tegenhanger van het puur rationele economisch denken en handelen.

Ook de consument hoeft geen idealist te zijn om biologische producten te kopen. Claims als 'gezonde' voeding, 'lekkere' voeding en regiogemaakt zijn momenteel veel sterkere aankoopmotieven dan de eko- en biolabels. Overigens maken de diverse logo's en keurmerken een heldere positionering van biologisch op consumentniveau wel lastig. Enerzijds maakt het wegvallen van ideologische dogma's en stigma's de weg vrij voor verdere groei. Anderzijds, zo menen enkele actoren, ontstaat het risico op een schijnimago van duurzaamheid, waarbij de traditionele benadering op de achtergrond blijft sudderen en, zodra het echt nodig is, toch weer naar de spuit wordt gegrepen.

Breder dan voeding

Biologische landbouw wordt nog primair geassocieerd met de voedselproductie. Ook typische contactmomenten met de consument of het publiek, zoals bij de verkoop van biologische producten of een natuurcamping op het bedrijf, wordt als een sterk punt van de biologische landbouw gezien. Toch zijn dit nog vooral nevenactiviteiten en behorende bij kleinschalig ondernemen in vooral de veehouderij.

De relatie tussen onderwerpen als landschaps- en natuuronderhoud en biologische landbouw is nog onduidelijk. Het lijkt logisch dat, gezien de gemeenschappelijke milieubelangen, deze items in elkaars verlengde liggen en elkaar kunnen versterken.

Op dit moment werkt echter juist het dalend aantal agrariërs in combinatie met de trend van schaalvergroting deze combinatie van agrarisch natuurbeheer juist tegen.

Ook de beperkte financiële vergoeding voor natuurbeheer is een drempel.

Hoe een en ander praktisch, [bedrijfs]economisch en marketingtechnisch kan worden uitgewerkt, is nog onduidelijk. Er liggen daar echter wel kansen. Deze kunnen mede worden geëxploreerd door anders dan nu naar deze combinaties te kijken.

5. Hoe de biologische open teelten stimuleren?

De biologische landbouw lijkt momenteel in een dip. Het economisch perspectief als ook de afzet stagneren. Het weer vlot trekken van de groei van biologische open teelten vereist investeren op drie fronten. Dit zijn kennisontwikkeling over en kennisverspreiding van de biologische teelt, stimuleren van de afzet en afstemmen van tal van lopende en nieuwe initiatieven in de sector.

Veel nieuwe kennis nodig

De biologische open teelten hebben een korte historie. Zeker afgezet tegen de hoge eisen die heden ten dage aan de biologische teelt en producten worden gesteld. Het adequaat inspelen op deze eisen, en er dan ook nog geld aan verdienen, vergt veel nieuwe kennis op onder meer de volgende gebieden:

- **Teelttechniek en bedrijfseconomie**
De grenzen van de teelt moeten worden verkent en onderzocht. Grenzen die enerzijds worden getrokken door de ecologie en anderzijds door de economie. Hoe ver kun je gaan zonder chemie, met mechanisatie, met je bouwplan? Doel hierbij is te komen tot een zo hoog mogelijke productie, kwaliteit en oogstzekerheid tegen een zo concurrerend mogelijke kostprijs.
- **Afzet en ketensamenwerking**
Op het gebied van afzet en ketensamenwerking is wellicht niet zozeer nieuwe kennis nodig, als wel inzicht in alle reeds bestaande kennis en ervaringen. De informatie hierover is zeer versnipperd en onoverzichtelijk, ondanks dat diverse organisaties claimen hierin een centrale rol te spelen. Pas als deze kennis transparant is bijeengebracht, wordt ook duidelijk welke nieuwe kennis [nog] nodig is.
- **Inpasbaarheid nevenfuncties**
Onderzoek is ook nodig naar effectieve relaties tussen biologische akkerbouw, bollen- en vollegrondsgroententeelt enerzijds en water-, natuur- en landschapbeheer anderzijds. Hierover is nog weinig onderzoek gedaan en/of praktische ervaring opgedaan. Het betreft dan onderzoek naar onder meer de praktische inpasbaarheid van biologische landbouw in waterwin-, natuur- en landschapsgebieden en van natuur- en landschapsgebieden in biologische landbouwgebieden. Ook over de economische kant van dit soort nevenfuncties is behoefte aan kennis groot. Wie betaalt voor deze diensten: is dat bijvoorbeeld de overheid als vertegenwoordiger van de burger, of is het de feitelijke consument van een bepaald aanbod aan natuur? Een beter en gedegen inzicht in deze aspecten kan mogelijk leiden tot een nieuwe bron van inkomsten uit nieuwe duurzame agrarische diensten met een breder maatschappelijk draagvlak.

Nieuwe impuls verkoop

Alle investeringen in een betere productie van biologische producten is weggegooid energie, als er niet ook zicht is op een voldoende de afzet van deze producten. Zo goed als iedereen is het er over eens, dat het doorbreken van de huidige stagnatie van de afzet de cruciale succesfactor is voor de biologische landbouw en dus ook voor de open teelten. Zo'n nieuwe impuls kan op diverse wijzen tot stand worden gebracht.

- **Afstemming vraag en aanbod**
De samenwerking in de Nederlandse afzetketen van biologische producten is momenteel slecht. Dat kan een zo'n klein marktsegment niet hebben. Deze samenwerking moet beter. Hiervoor zijn onder meer de volgende acties nodig:
 - Vertrouwen tussen schakels in de keten herstellen en versterken.
 - Vraag en het aanbod meer inzichtelijk maken.
 - Vraag en het aanbod meer op elkaar afstemmen [ketenmanagement; productinnovatie].
 - Het aanbod meer bundelen tot grotere, uniforme volumes, bijvoorbeeld door clustering van bedrijven per regio.
 - De logistiek meer stroomlijnen.

- **Consument moet meer worden geprikkeld**
De consumptie van biologische groenten moet omhoog en kan omhoog. Hiervoor dient een nieuwe doelgroep zeer consequent te worden benaderd, namelijk de consument die nu af en toe eens biologisch koopt. Acties die hieraan kunnen bijdragen zijn onder meer:
 - Gangbare producten vervangen door biologisch.
 - Consumentprijs biologisch verlagen door minder marge.
 - Ontwikkelen van nieuwe product-marktcombinaties, waaronder concepten voor de natuurwinkels, voor regiomarketing, voor export, voor supermarkten, voor kleinschaligheid, voor restaurants, voor industrie, voor grootverbruik.
 - Nieuwe claims koppelen aan biologische producten, waaronder gezondheid, smaak, traditie, regio-oorsprong, cultuurhistorie.
 - Creatieve promotie- en reclamecampagnes gericht op de consument.

- **Contactmomenten tussen biologische keten en de burgers intensiveren**
Dit kan onder meer met open dagen, biologische fietsroutes en biologische markten. Met deze contactmomenten kan het positief imago van de biologische landbouw onder de burgers worden versterkt. Dit kan leiden tot meer maatschappelijk draagvlak en tot een grotere voorkeur voor biologische producten bij consumenten, zijnde dezelfde personen als de burgers.

Afstemmen initiatieven

Er zijn vele initiatieven die met alle goede bedoelingen zijn opgezet en worden uitgevoerd. Het rendement van deze initiatieven is wisselend, maar over de gehele linie enigszins tegenvallend. Het beter onderling communiceren, afstemmen en samenwerken kan aan deze en nieuwe initiatieven een nieuwe impuls geven. Er zijn al diverse samenwerkingsstructuren, maar het kan veel beter en transparanter. Er wordt voorkomen dat, bijvoorbeeld door overlap, energie en geld wordt verspild. Elkaars kennis en ervaring kan worden benut en ook kunnen derden sneller, makkelijker en doelgerichter van deze initiatieven gebruik maken c.q. gemotiveerd worden met een initiatief mee te doen.

Integrale aanpak

Duidelijk is dat verbeteringen aan de productiekant, marketingkant en ondersteunende organisaties niet los van elkaar kunnen staan. Uiteindelijk heeft vaak het een direct of indirect met het ander te maken. Dit pleit voor een daar waar mogelijk en nuttig zo integraal mogelijk aanpak over de gehele keten van biologische producten.

6. De rol van BIOM

Hoewel niet alle respondenten BIOM goed kende, is het project wel vele taken toebedeeld. Het accent daarbij ligt op twee kerntaken, te weten het leveren van het bewijs dat een biologische landbouwbedrijf rendabel is en het afstemmen met de vele andere betrokkenen in de keten.

Inzicht en vertrouwen in de keten zijn twee praktische kernbegrippen voor succes in de duurzame productie en afzet van biologische bollen, akkerbouw-, en vollegrondsgroentenproducten. Het project BIOM wordt hierbij vele taken toebedeeld, op nationaal en regionaal terrein. Deze taken hebben allen te maken met de volgende aspecten:

Cijfermatige onderbouwing

De idealistische is vaak de grondslag, maar de economische motivatie geeft vaak de doorslag om biologisch te gaan en te blijven telen. BIOM kan hieraan zeer bijdragen door betrouwbaar, cijfermatig inzicht te leveren in die bedrijfseconomische rentabiliteit van het biologisch bedrijf met een open teelt. Hoe rendabel is de teelt? Welke knelpunten en kansen zijn er om deze teelt rendabel te houden cq te maken.

Deze informatie kan worden verkregen door een economische en knelpuntenanalyse in de praktijk en het werken aan oplossingen van deze praktische knelpunten. Vervolgens moeten de opgedane ervaringen en resultaten intensief en in hapklare brokken met biologische ondernemers en gangbare collega's worden uitgewisseld tijdens excursies, open bedrijfsdagen, seminars en publicaties in de vakbladen.

De motivatie van agrariërs voor een biologische productiewijze wordt in grote mate ondersteund door een goede cijfermatige onderbouwing van het rendement van hun teelt. BIOM zal dit inzichtelijk moeten maken.

Intermediaire rol keten

BIOM kan een goede, neutrale intermediaire rol in de keten spelen tussen producenten, handel en retail. BIOM beschikt daarvoor over actuele kennis en netwerk van het eigen project en die van andere relevante kennisprojecten. Zo kan BIOM een koppeling leggen tussen het project en het onderwijs of kan BIOM regionale samenwerking tot stand brengen tussen producenten en afzetorganisaties in overleg met bijvoorbeeld de Task Force. Dit kan met gesprekken, maar ook met het regelmatig organiseren van platforms met wisselende telersgroepen en afnemers.

Door continu groepen bij elkaar te brengen ontstaat in de keten onderling begrip en dynamiek. Op deze wijze bouwt BIOM aan vertrouwen in de keten.

Ook eigen bijdragen

Vele respondenten waren zelf ook actief in de biologische keten. Concrete bijdragen aan BIOM varieert van het aanbieden van het gezamenlijk uitvoeren van praktijkproeven op het gebied van onder meer rassen en mechanisatie, van gezamenlijke afzetprojecten en het uitwisselen van kennis en media tot aan het aanbieden van subsidiebronnen en sponsoring van concrete communicatieactiviteiten. Vaak is daarbij de eis gesteld tot een praktische en pragmatische aanpak.

7. Profiel project BIOM

BIOM staat voor Biologische landbouw Innovatie en OMschakeling. Het is een door het ministerie van Landbouw, Natuur en Visserij geïnitieerd project, dat loopt van november 2002 tot en met 2005.

Doelen

BIOM is gericht op het realiseren van twee doelen:

- **Versterkte biologische bedrijfsvoering**
Hogere benutting van de potentie van de biologische productiemethode door optimale toepassing beschikbare kennis en innovaties.
- **Verbreden van de biologische praktijk**
Versterken van de basis voor omschakeling, bevorderen professionele en efficiënte biologische ketens, hoger kennis- en inzichtniveau van ondernemers, actoren, keten en instituties.

De aanpak van deze speerpunten is gericht op een blijvend duurzame ontwikkeling, passend bij de intenties van de biologische landbouw: milieuvriendelijk, natuurlijk en integer.

Praktijkbedrijven en communicatie

De aanpak is een mix van werken met praktijkbedrijven en communicatie met direct en indirect betrokken partijen. Centraal in de aanpak van BIOM staan 40 praktijkbedrijven. Op deze bedrijven wordt samen met de ondernemers gewerkt aan innovatie en verbetering van de biologische bedrijfsvoering, zowel teeltechnisch als op het gebied van de afzet. Resultaten, ervaringen en knelpunten stromen snel door naar ondernemers, adviseurs, onderzoek, ketenpartners en andere belanghebbenden. Dit niet alleen via de gebruikelijke media-aandacht, maar ook via excursies, themadagen, regiobijeenkomsten en activiteiten samen met landelijke en regionale ketenpartijen. Daarnaast besteedt BIOM veel aandacht aan versterking van de regionale samenwerking rond biologische landbouw.

BIOM richt zich op de gewasgroepen akkerbouw, vollegrondsgroenten en bloembollen. De teelt en afzet van deze biologische producten is voor een belangrijk deel regionaal bepaald. Vandaar dat BIOM Nederland heeft verdeeld in zeven regio's. Per regio zijn groepen representatieve praktijkbedrijven samengesteld.

De zeven regio's met de aantallen praktijkbedrijven zijn:

- Noordelijke zeeklei	5
- Centrale zeeklei	5
- Noordoostelijk zandgebied	5
- Noord Holland	5
- Zuidwestelijk kleigebied	8
- Gelderland	5
- Zuidoostelijk zandgebied	5
- Zuid Limburg	2



De 40 BIOM praktijkbedrijven worden begeleid door een vast regionaal team van PPO- en DLV-medewerkers. Belangrijkste teeltitems hierbij zijn vruchtwisseling, bemesting, al dan niet met vlinderbloemigen, en de beheersing van onkruid. Verder komen aan bod de beheersing van ziekten en plagen en het niveau van kosten en opbrengsten.

Naast teelttechniek neemt het werken aan de afzet van biologische producten in het project BIOM een belangrijke plaats in. Marktorientatie, ketenvorming en ondernemerschap zijn naast teelttechniek dan ook belangrijke thema's in het project.

Omschakeling van ketens en omgeving

Een goede teelttechniek en bedrijfsvoering alleen is onvoldoende om de groei van de biologische landbouw te bevorderen. Ook de omgeving moet omschakelen om verdere groei mogelijk te maken. BIOM zal daarom velerlei partijen in de gehele keten bij het project betrekken. Belangrijke doelgroepen zijn hierbij onder meer ketenpartijen, natuur en milieuorganisaties, belangenbehartigers en beleidsmakers. Naast het bevorderen van concrete samenwerkingstrajecten, worden ook diverse bijeenkomsten georganiseerd waarbij een open en creatieve uitwisseling van informatie centraal staan. Tijdens een regionale Open Space-bijeenkomsten en een landelijk seminar worden betrokkenen uitgenodigd mee te praten over de biologische landbouw.

Voor meer informatie

De uitvoering is in handen van Praktijkonderzoek Plant en Omgeving (PPO-agv en bollen) en DLV Plant. Voor meer informatie over het project BIOM kunt u bellen met:

- Wijnand Sukkel projectleider PPO Akkerbouw en vollegrondsgroenten in Lelystad, telefoon 0320-291375
- Harm Brinks projectleider DLV Plant in Wageningen, telefoon 0317-491535.
- Derk van Balen DLV Biologische Landbouw in Horst, telefoon 06-53427222

Bijlagen:

De geïnterviewde organisaties

Agrifrim

- Aad den Bakker

BEJO BV zaden

- Fred van de Crommert

Biologica

- Sjors Willems

Bloembollencentrale De Ree Holland

- J. de Ree

Centraal Bureau Levensmiddelenhandel [CBL]

- Drs. Sija de Jong

Corporatie Mergelland

- Ir. P. Frissen

CZAV

- Koos van Splunter

Distreko

- Rein van de Werf

DLG Oost, Programma buroVeluwestroom

- Piet Nicolai

GLTO, vakgroep Biologische Landbouw

- P. Boons

Grow Group Bioplant

- Jos de Groot

Gulpener bierbrouwerij

- P. Rutten

HOBAHO

- Drs. J. Blauw

Hogeschool Larenstein

- Marco Verschuur

Hessing Groente BV

- Coos Hessing

Instituut voor Rationele Suikerproductie [IRS]

- Jan Wevers

KAVB

- Prisca Klein

Landbouw Economisch Instituut [LEI]

- Robert Stokkers

LTO, vakgroep Biologische Landbouw

- Huib Bor

Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij

- Ir. Wilma Reerink

Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu

- Ir. Albertien Paardekooper

Naturelle; The Greenery

- Adriaan Jansen

Nautilus

- Paul van der Loo, Digni van der Dries

Nedato

- Wim van de Ree

Plattelandshuis

- Gerhard te Voortwis

Provincie Groningen/Friesland/Drenthe

- M.C. Bus

Provincie Flevoland

- G. Benning

Provincie Limburg

- P. Raeven

Provincie Noord-Holland

- Ir. S.B.C. Melis

Provincie Zuid-Holland

- Inge de Vos

Restaurant Kasteel Eikenholt

- R.Maertzdorf

SKAL

- Ir. G.J.H. de Vries

Sperwer Nationaal

- Jac Nijboer

Staatsbosbeheer

- Franke Hoekstra

Stichting Vernieuwing Gelderse Vallei
- Michael ten Holder

Triodos bank
- Willem Meijers

Vitalis
- Jan Velema

WaterleidingMaatschappij Limburg
- Frans Vaessen

Vragenlijst Base Line Survey

1. Korte introductie geïnterviewde

- Naam, bedrijf/organisatie, functie
- Positie ten opzichte van c.q. in de biologische landbouw

2. Visie op landbouw nationaal/in de regio

- Kunt u in steekwoorden het belang van de landbouw in uw regio weergeven.
- Kunt u dit nader specificeren?
- Wie zijn hierbij de belangrijkste spelers?

3. Visie op biologische landbouw en open teelten

- Wat is de positie van de **biologische landbouw** nationaal/in uw regio?
- Wat verstaat precies u onder biologische landbouw (steekwoorden, korte omschrijving of definitie)?
- Wat is uw visie op (1) de biologische landbouw en (2) specifiek op de biologische akkerbouw/vollegrondsgroenteteelt en/of bollenteelt nationaal/in uw regio?
- Brengt/ziet u deze visie ook terug in de praktijk?
- Zo nee, waarom niet; zo ja, hoe?
- Wie zijn hierop (nog meer) van invloed?

4. Hoe kan de biologische landbouw in uw regio het best worden gestimuleerd; wat is hiervoor nodig?

- Groeien, krimpen, stabiel, wordt gangbaar, met hulp stimuleren,?
- Wat zijn de sterke punten van de biologische open teelt nationaal/in uw regio?
- Wat zijn de zwakke punten van de biologische open teelt nationaal/in uw regio?

5. Welke rol kunt/wilt u spelen in groei en innovatie van biologische open teelten?

6. Welke rol kan/moet BIOM spelen in groei en innovatie van biologische open teelten?

7. a: Wat verwacht u de komende jaren – concreet – van het project BIOM aan activiteiten en aan resultaten?

b: Hoe zou uw organisatie willen samenwerken met BIOM; hoe zou dit kunnen/moeten?

Overige opmerkingen