

Werkconferentie Biologische Landbouw

Verslag van de discussies op 12 december 2002

Frank Ingelaat
Jenneke Leferink



**landbouw, natuurbeheer
en visserij**

© 2003 Expertisecentrum LNV, Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij

Rapport EC-LNV nr. 2003/186
Ede/Wageningen, 2003

Teksten mogen alleen worden overgenomen met bronvermelding.

Deze uitgave kan schriftelijk of per e-mail worden besteld bij het Expertisecentrum LNV onder vermelding van code 2003/186 en het aantal exemplaren.

Oplage	170 exemplaren
Samenstelling	Frank Ingelaat, Jenneke Leferink en Henri Bos
Organisatie	Henri Bos, Frank Ingelaat en Jenneke Leferink
Druk	Ministerie van LNV, directie IFA/Bedrijfsuitgeverij
Productie	Expertisecentrum LNV Bedrijfsvoering/Vormgeving en Presentatie Bezoekadres : Galvanistraat 7 Postadres : Postbus 482, 6710 BL Ede Telefoon : 0318 671400 Fax : 0318 624737 E-mail : Balie@eclnv.agro.nl

Voorwoord

De biologische sector voldoet in alle schakels van de keten aan hoge maatschappelijke eisen op gebied van milieu en dierenwelzijn en vervult daarmee een voortrekkersrol in de agrofoodsector. LNV vindt dat de marktpartijen gezamenlijk voor de opgave staan om op de groeiende belangstelling voor biologische producten in te spelen. Met name de schakels die dicht bij de consument staan, spelen daarbij een belangrijke rol. De keuze van LNV voor een marktgerichte aanpak bij de stimulering van de biologische landbouw heeft vorm gekregen in de stimulering van de samenwerking van de ketenpartners in de Task Force Marktontwikkeling Biologische Landbouw. Dit heeft geleid tot ketenbusinessplannen, package deals en een landelijke promotiecampagne.

De belangstelling van de consument voor biologische producten is de laatste jaren toegenomen en biologische producten zijn in veel supermarkten te koop. Maar ondernemers die voor de beslissing staan om over te schakelen moeten een belangrijke keuze maken, waar de toekomst van hun bedrijf van afhangt.

In opdracht van de directie Landbouw heeft het Expertisecentrum LNV een werkconferentie georganiseerd. Tijdens deze werkconferentie is met vertegenwoordigers van diverse schakels in de keten en met maatschappelijke organisaties besproken, of de ketenaanpak zodanig stimulerend is dat er zonder omschakelingssteun (zoals de RSBP) voldoende omschakelaars zullen zijn om de kwantitatieve ambitie van 10% biologisch areaal in 2010 te bereiken. Deze publicatie doet verslag van deze conferentie.

Wij willen alle aanwezigen bij de conferentie bedanken voor hun betrokkenheid en hun bijdrage aan deze dag.

Drs. R.P. van Brouwershaven
Directeur Expertisecentrum LNV

Inhoudsopgave

1	Opzet en doel van de werkconferentie	7
2	Vragen en antwoorden bij de presentaties	9
2.1	Resultaten onderzoek bij boeren en ketenpartners	9
2.2	Trekken of duwen aan het biologisch product	9
2.3	10% biologische landbouw in 2010, mag het ook ietsje meer zijn?	10
3	De statements	11
3.1	Dhr. H. Hidding, akkerbouwer	11
3.2	Dhr. G. Verschuur, CLM	11
3.3	Dhr. G. Engwerda, rundvee- en pluimveehouder, namens de producentenclubs (i.o)	12
3.4	Dhr. D. van de Dries, bestuurslid Nautilus	12
3.5	Dhr. H. Bor, LTO	12
3.6	Dhr. F. Melita, Platform Biologica	13
3.7	Mw. N. Bakker, Milieudefensie	13
3.8	Dhr. A. Beuzel, Rabobank, tevens lid Task Force marktontwikkeling biologische landbouw	14
3.9	Dhr. J. Remmers, Stichting natuur en Milieu	15
3.10	Dhr. M. Wiersema, gemengd biologisch bedrijf met vollegrondsgroenteteelt, akkerbouw en melkveehouderij	16
3.11	Dhr. M. Jansen, hoofd consument en kwaliteit van het CBL en lid van de Task Force	16
4	Samenvatting van de discussie	19

Bijlage 1	Programma	21
Bijlage 2	Presentatie IMEconsult	23
Bijlage 3	Presentatie EC-LNV	27
Bijlage 4	Presentatie TNO-STB	29
Bijlage 5	Deelnemers werkconferentie	33

1 Opzet en doel van de werkconferentie

Is de ketenaanpak zodanig stimulerend dat er zonder omschakelingssteun (zoals de RSBP¹) voldoende omschakelaars zullen zijn om de kwantitatieve ambitie van 10% biologisch areaal in 2010 te bereiken? Dit was de vraag die centraal stond op de Werkconferentie Biologische Landbouw, die gehouden is op donderdag 12 december 2002 in het RAI-complex te Amsterdam

Moet de biologische landbouw worden gestimuleerd met 'duwen', zoals financieel omschakeling of met 'trekken', het bevorderen van de vraag naar biologische producten via de ketengerichte aanpak?

In opdracht van de beleidsdirectie Landbouw heeft het Expertisecentrum LNV (EC-LNV) een groot aantal beleidsmatig relevante vragen ten aanzien van de twee stimuleringsinstrumenten beantwoord. Deze staan beschreven in de publicatie: *Trekken of duwen aan het biologisch product*. Hierin zijn onder andere de resultaten verwerkt van een enquête en van interviews die IMEconsult² heeft uitgevoerd. Aanleiding voor de opdracht was de behandeling van de LNV beleidsnota "een biologische markt te winnen" de beleidsnota in de Tweede Kamer, waarbij gediscussieerd is over het voornemen de RSBP te beëindigen. In dat overleg werd door de minister van LNV toegezegd, de RSBP en de ketenaanpak te evalueren voordat hij tot definitieve besluitvorming over de beëindiging zou overgaan. Impliciet wordt hierbij de vraag gesteld of de 'ketengerichte aanpak' als beleidsinstrument in staat is om het andere beleidsinstrument, de RSBP, te vervangen.

TNO-STB³ heeft in opdracht van de beleidsdirectie Industrie en Handel een onderzoek verricht naar effectieve strategieën die knelpunten kunnen elimineren en die een versnelde groei van de biologische landbouw naar 10% in 2010 in de weg staan. Eind 2002 was dit onderzoek bijna afgerond. Het TNO onderzoek heeft als werktitel: '10% biologische landbouw, mag het ietsje meer zijn'.

Doel van de werkconferentie

Het doel van de werkconferentie was om eind 2002, halverwege de looptijd van de nota, kritisch te kijken of en in hoeverre we met het beleid op de goede weg zijn in de stimulering en verdere professionalisering van de biologische landbouw in Nederland. Met deze werkconferentie werden maatschappelijke organisaties geïnformeerd over de resultaten van het werk dat door IMEconsult, het Expertisecentrum LNV en TNO-STB is uitgevoerd. Op deze conferentie zijn de resultaten gepresenteerd en werd aan betrokkenen bij de sector en aan maatschappelijke organisaties de gelegenheid geboden om een verklaring of statement te presenteren over de volgens hen gewenste voortgang van de stimulering van de biologische landbouw. Aansluitend kon over de presentaties en statements worden gediscussieerd.

Het programma van de werkconferentie is te vinden in bijlage 1, en het overzicht van de deelnemers staat in bijlage 5.

De resultaten van genoemde onderzoeken en de inhoud van deze dag zullen bijdragen aan de beleidsmatige conclusies van het Ministerie van LNV en haar advies over de noodzaak tot bijsturing van het beleid.

¹ Regeling Stimulering Biologische Productiemethode

² Integrated Management and Engenering Consult, Nijmegen

³ Nederlandse Organisatie voor Toegepast-Natuurwetenschappelijk Onderzoek, afdeling Strategie, Technologie en Beleid, Delft

Leeswijzer

De rapporten van EC-LNV en TNO-STB zijn apart verkrijgbaar. De resultaten van het onderzoek van IMEconsult is geïntegreerd in het rapport van EC-LNV. Daarom is hier geen samenvatting van de presentaties opgenomen. Wel vindt u in de bijlagen de handouts van de presentaties. In hoofdstuk 2 staan de vragen en antwoorden naar aanleiding van de presentaties. In hoofdstuk 3 vindt u de statements die aan het begin van de middag zijn gepresenteerd en in hoofdstuk 4 staat een samenvatting van de discussie.

2 Vragen en antwoorden bij de presentaties

In het ochtendprogramma werden 3 presentaties gegeven. De heer drs. R.J.M. Taen van IMEconsult uit Nijmegen presenteerde de resultaten van zijn onderzoek onder boeren en ketenpartners. Mevrouw ir. P.W. Arendse van het EC-LNV presenteerde haar rapport "Trekken of duwen aan het biologisch product" en de heer dr. ir. L.J. van der Eerden van TNO-STB presenteerde zijn rapport "10% biologische landbouw in 2010, mag het ook ietsje meer zijn?".

2.1 Resultaten onderzoek bij boeren en ketenpartners

De interviews en enquête van IMEconsult waren gericht op de volgende vragen:

- Hoe werkt de ketenaanpak tot nu toe?
- Wat is de rol van de RSBP bij de beslissing van de ondernemers om om te schakelen?

Op basis van de resultaten trok de heer Taen conclusies ten aanzien van de (on)misbaarheid van de RSBP en sloot het betoog af met aanbevelingen ten aanzien van de ketenontwikkelingsstrategie. De resultaten van dit onderzoek zijn opgenomen in het rapport van het EC-LNV. De handouts van deze presentatie vindt u in bijlage 2.

Vragen en antwoorden naar aanleiding van de presentatie

Dhr. Lutteken (DLV)

Wat is het verschil tussen ketenplannen en package deals?

De plannen waren voor elke sector hetzelfde, maar dat werkte niet. De ketenprogramma's waren ook nog te algemeen en werkten ook niet. Toen is gekozen voor de package deals: zeer praktijkgerichte plannen op micro-niveau: één keten of deelketen. Deze aanpak sloot beter aan bij het inspelen op de kansen voor het biologisch product.

Mw. Loefs (LTO)

Wat was de respons op de enquête bij de verschillende sectoren?

Bij de al omgeschakelde boeren was de respons hoog (60%) waardoor onderscheid gemaakt kon worden tussen de verschillende sectoren. Bij de potentiële omschakelaars was de respons te gering om op te splitsen naar sector. Maar wat is de reden van de vraag?

Mw. Loefs: de conclusie is te algemeen, voor sommige sectoren is de RSBP mogelijk wel van belang.

2.2 Trekken of duwen aan het biologisch product

In het rapport van EC-LNV zijn de resultaten van IMEconsult gecombineerd met informatie van het LEI, de resultaten van TNO-STB, gegevens uit andere literatuur en eigen expert judgement. Dit heeft geleid tot een rapport met veel informatie die bijdraagt aan de beantwoording van de vraag: Is de ketenaanpak zodanig stimulerend dat er zonder omschakelingspremies (zoals RSBP) voldoende omschakelaars zullen zijn om de ambities waar te maken?

De handouts van deze presentatie vindt u in bijlage 3.

Vragen en antwoorden naar aanleiding van de presentatie

Dhr. Remmers (Stichting Natuur en Milieu)

De tabel met de terugverdientijd, die nu gepresenteerd is, klopt niet met de tabel zoals die in het rapport staat.

In de tabel in het rapport staat de terugverdientijd in jaren na de twee jaar omschakeltijd. Voor de duidelijkheid is in de presentatie die omschakeltijd erbij opgeteld.

Dhr. Verschuur (CLM)

Als het prijsverschil halveert dan heb je de investering toch sneller terugverdiend?

Het gaat om het prijsverschil tussen gangbare en biologische producten. Bij het huidige prijsverschil (waarbij de biologische producten meer opbrengen) duurt het een bepaald aantal jaren voordat de kosten van de omschakeling zijn terugverdiend. Als de meerprijs van biologische producten halveert, duurt het dus langer voordat de investering is terugverdiend.

Dhr. Jansen (CBL)

U zegt: de prijs in de winkel van biologische producten wordt bepaald door prijsstrategieën van supermarkten, wat zijn de strategieën dan?

De kostprijs van een product heeft niet altijd een directe relatie met de prijs die de consument moet betalen. Behalve de kostprijs speelt ook het prijsbeleid van een supermarkt een rol. De retailer kan besluiten de consumentenprijs te verlagen ook al is de inkoopprijs niet gedaald, bijvoorbeeld om redenen van maatschappelijke betrokkenheid, imago of concurrentie. Maar de retailer kan ook besluiten om de consumentenprijs niet te verlagen ook al is de inkoopprijs wel verlaagd.

2.3 10% biologische landbouw in 2010, mag het ook ietsje meer zijn?

TNO heeft in opdracht van LNV gekeken naar de biologische landbouw in de breedte, om te analyseren door welke factoren de sector wordt weerhouden om met flinke snelheid te groeien. Het onderzoek was nog niet afgerond, maar TNO kon al wel de strategieën aangeven en aanbevelingen doen om de knelpunten op te lossen. De handouts van deze presentatie vindt u in bijlage 4.

Vragen en antwoorden naar aanleiding van de presentatie

Dhr. Bor (LTO)

Bij de schets van het speelveld van de biologische landbouw is gezegd dat de houding van de ketenpartners vaak afwachtend is. Welke partners worden hiermee bedoeld?

Hiermee wordt de hele keten bedoeld, de agrarische sector, de verwerkende industrie en de retail.

3 De statements

Voorafgaand aan de discussie van het middagprogramma kregen de deelnemers van de conferentie de gelegenheid een statement af te geven richting de overige deelnemers. Hen werd gevraagd daarin de volgende 3 punten te verwerken:

- ?? wat zouden de ketenpartners moeten doen,
- ?? wat zou u zelf kunnen doen en
- ?? wat kan de overheid doen.

Van deze gelegenheid maakten elf mensen gebruik, als persoon of als vertegenwoordiger van een organisatie. Hieronder volgen de elf statements.

3.1 Dhr. H. Hidding, akkerbouwer

Biologische landbouw is het servet ontgroeid en is nu richting tafellaken opgeschoven. De pioniers hebben hun werk gedaan.

Wat ons betreft, als akkerbouwers en groentetelers, kan de RSBP worden afgeschaft. De RSBP verziekt de markt, omdat een aantal boeren omschakelt om de centen en niet om ideologische redenen. Dat kan best goed komen later, maar om dat af te vlakken kan de RSBP afgeschaft worden. Het geld moet wel ten goede komen aan de sector. Het geld moet voor omschakelende boeren beschikbaar gesteld worden voor vier jaar (twee jaar omschakelen en twee jaar daarna) om eventuele calamiteiten op te kunnen vangen, een soort garantiefonds. Hiervoor moeten spelregels worden opgesteld. De rest van het geld moet worden besteed aan vergroening van het belastingsstelsel, zoals de vervuilende productie ontmoedigen middels een heffing of milieuvriendelijke productie stimuleren door BTW-verlaging.

De overheid (Den Haag, provincie, gemeente) spreekt regelmatig uit dat ze naar een duurzame samenleving toe wil. Wij bepleiten dat de rest van het geld besteed wordt aan biologische catering in ministeries, provincie- en gemeentehuizen.

3.2 Dhr. G. Verschuur, CLM

Ik vind dat het stimuleringsbeleid gehandhaafd moet worden, er mag geen vacuüm vallen door de RSBP af te schaffen nu er nog geen goed alternatief stimuleringsbeleid ligt. Het risico is dat je het kind met het badwater weggooit.

Afhankelijk van de sector zou de stimuleringsregeling in de huidige vorm gedeeltelijk kunnen worden afgeschaft. Op zich is de vraaggerichte aanpak goed. Ondersteuning van de primaire sector moet je als onderdeel van de ketenaanpak inzetten. Dus èn èn. Niet de omschakelsubsidie afschaffen en dan maar zien waar het schip strandt, maar omschakelsubsidie of investeringssteun als onderdeel van een ketenaanpak. En dan niet als de markt het écht niet wil, maar daar genereus in zijn.

3.3 Dhr. G. Engwerda, rundvee- en pluimveehouder, namens de producentenclubs (i.o)

De RSBP is een hulpmiddel. Wil er wat veranderen dan moet er structureel in de keten iets veranderen, omdat de stroomlijning in de keten beter moet. Iedereen in de keten vecht voor zijn eigen positie en dat gaat ten koste van de efficiëntie, maar ook ten koste van het verhaal van je product. Dat zal ook veel beter moeten, wil je een groei bewerkstelligen.

Wat moet er gebeuren.

Als producent zul je je regionaal moeten organiseren in producentenclubs die een breed assortiment kunnen aanbieden, dus niet per product, maar een compleet assortiment, net als in de supermarkten. Met een landelijke afstemming. Met dat complete assortiment kun je dan ook in die keten verder gaan en zelf die afzetkanalen opzetten of in die keten partners opzoeken die onder dezelfde formule willen deelnemen in het afzetgebeuren. Maar in ieder geval als producent grip houden op het product. Die grip ben je in de huidige situatie geheel kwijt, zodra het product de boerderij verlaat. En dan ook samen met die afzetkanalen het product in de markt zetten.

Dit kan door:

?? regionaal producentenclubs op te zetten,

?? in de keten partners zoeken,

?? vanuit het ministerie iemand beschikbaar te stellen om de landelijke afstemming te begeleiden.

3.4 Dhr. D. van de Dries, bestuurslid Nautilus

Nautilus is een verzameling van biologische groenteproducenten. 70% gaat naar de supermarkten, 70% gaat naar het buitenland (overigens niet dezelfde 70%). Ongeveer de helft van de productie is voor industriële verwerking.

Wat kunnen we zelf doen.

We zijn bereid een deel van onze export te verminderen. Een argument dat ik veel te vaak hoor en dat volgens mij absoluut niet waar is, is dat er te weinig volume in de groente zou zijn. In mijn ogen is er absoluut geen gebrek aan assortiment, er is geen gebrek aan product. Ik wil nogmaals verklaren: wij gaan minder exporteren als de binnenlandse markt zich ontwikkelt.

Het tweede deel van mijn statement, en dat is uiteraard wat kritischer: ik zie wederom dat ook vandaag onder de aanwezigen hier maar één vertegenwoordiger van de supermarkten aanwezig is. Ook in de praktijk ervaar ik te weinig commitment van het supermarktkanaal. Ik ben een enorm voorstander van ketengerichte samenwerking, vanwege efficiëntieaspecten, vanwege afstemmingsaspecten, vanwege het goed door laten klinken van het verhaal, maar dat kan alleen als het laatste stukje van de keten ook enthousiast meewerkt en communiceert met de bron waar biologische landbouw uiteindelijk vanuit gaat.

3.5 Dhr. H. Bor, LTO

Ik beperk me tot de primaire sector. Hoe verleid ik de boer en tuinder tot omschakelen om de groei in de aanbodzijde te houden. Het zal een mix van marktperspectief moeten zijn, dat lijkt me logisch. De ondernemer maakt een risicoanalyse om te weten wat de omschakeling voor zijn bedrijf betekent. Dat heeft te maken met verschillende aspecten: teelttechniek, onkruidbeheersing, opbrengst, arbeid etc. Maar het belangrijkste is dat de boer een goed gevoel moet hebben als hij de beslissing neemt tot omschakelen en dat hij ook door alle andere partijen serieus genomen wordt. Hij moet serieus genomen worden zowel door de supermarkten, de verwerking als door de overheid. Daar kan de RSBP een bijdrage aan leveren, zeker voor de veehouderij en akkerbouw. Voor deze sectoren is het een must dat hij blijft

bestaan, voor andere sectoren betekent de regeling niets. Ketenaanpak per sector, kijken wat er nodig is en dat gewoon uitvoeren. Dus dat gevoel is het belangrijkste. Wij willen daar vanuit onze vakgroep een bijdrage aan leveren door te zorgen dat de boeren en tuinders goed georganiseerd zijn, dat er organisaties zijn waar de boeren hun producten gebundeld in de markt kunnen zetten.

3.6 Dhr. F. Melita, Platform Biologica

Bert van Ruitenbeek, mijn directeur, zou vandaag aanwezig zijn, maar hij is helaas verhinderd. De tekst van mijn statement is wel uitvoerig met hem doorgesproken. Nog even ingaand op vanochtend: de indruk wordt gewekt dat de RSBP alleen van belang is voor bepaalde sectoren. Dat klopt, melkveehouderij en akkerbouw gebruiken hem het meest, maar het is ook een feit dat de regeling tot nu toe onvoldoende toegespitst is op sectoren. Was de regeling voor de fruitteelt en de tuinbouw anders ingevuld, dan was er veel meer gebruik van gemaakt. De evaluatie moet zich ook richten op de wijze waarop de regeling moet worden aangepast, zodat hij beter aansluit bij de behoefte van de sector. Zelf heb ik een lijst met 100 ideeën van boeren hoe de regeling moet worden aangepast.

Maar al trekken we 1000 potjes open, het betekent niet dat er 1000 boeren op de stoep zullen staan. In de beleidsnota wordt de Duurzame Ondernemers aftrek genoemd, die ging niet door. De groenregeling is op het nippertje gered. De RSBP staat al twee jaar ter discussie. Het signaal dat door de overheid wordt gegeven is: we weten niet of we hier wel mee moeten doorgaan. Daardoor wordt een sfeer gecreëerd onder biologische boeren, maar ook onder potentiële omschakelaars van: de overheid is een onbetrouwbare partner. Daarom zijn stimuleringsmaatregelen van groot belang, stimuleringsmaatregelen waarin duurzaam ondernemerschap, liefst fiscaal, wordt gestimuleerd, zoals de groenregeling.

Vanuit de ervaring van de ketenaanpak in de biologische varkenshouderij en ook vanuit de wens van groei zonder groeisputten, moet je denken aan een vraaggestuurde omschakeling. Daarbij moet je denken aan meerjarige afzetcontracten tussen partijen in de keten, op basis van kostprijsberekeningen. Subsidies moeten gebaseerd zijn op werkelijke omschakelingskosten per sector. Daarnaast moet er ook een stimuleringsregeling zijn voor boeren die zelf voorzien in hun afzet. Ik denk aan het voorbeeld dat dhr. Engwerda vertelde, producentenverenigingen die zelf met een merk komen, dat moet je ook zeker ondersteunen.

Wij blijven vanuit Platform Biologica pleiten voor een stimuleringsregeling, vraaggericht, zoals de RSBP. Uit het onderzoek blijkt dat de boeren niet alleen omschakelen vanwege de RSBP. De RSBP is voor boeren een belangrijke duw in de rug, zeker voor melkveehouderij en akkerbouw. Maar nog belangrijker is het signaal dat je als overheid afgeeft: we blijven biologische landbouw stimuleren. Ik denk dat het gaat om een tijdelijke steun in de rug.

Het blijkt dat de boeren die gebruik maken van de regeling blijvend duurzaam zijn omgeschakeld. Het is ook een regeling waar in heel Europa volop gebruik van wordt gemaakt.

Samengevat: continuering van de ketenaanpak, naar voorbeeld van de varkenshouderijsector, continuering van stimuleringsmaatregelen zoals de RSBP, maar aangepast per sector, vraaggestuurd en continuering en verbetering van fiscale maatregelen voor de biologische landbouw.

3.7 Mw. N. Bakker, Milieudefensie

Het is duidelijk voor milieudefensie dat er een en en beleid nodig is om de groei van de biologische sector tot 10% in 2010 te bereiken. Er kan niet op één ding gefocust worden. Dus: en consumentenvraag vergroten en een ketenaanpak en een financiële regeling voor omschakelende boeren. Er moet iets dergelijks zijn en vooral ook een

combinatie van instrumenten. Omdat er nog geen helder alternatief is, moet de RSBP blijven. De regeling moet dan wel iets voorstellen, zeker als er ook veel administratieve rompslomp aan vastzit. Als je weinig geld krijgt per ha, dan denken boeren al gauw: is dat wel de moeite waard. We kunnen als Nederland een voorbeeld nemen aan de Duitse deelstaat Nordrhein Westfalen, waar onlangs het subsidiebedrag is verdubbeld.

Een tweede reden om de omschakelregeling te behouden is dat de overheid op dit moment geen negatieve signalen moet uitzenden met betrekking tot de biologische sector. Dat doet ze omdat de regeling al een tijdje op de tocht staat. Het beeld van die betrouwbare overheid is echt in het geding op die manier. Het roept vragen op of ze er wel in geloven. Dat zou ik in ieder geval denken als biologische of als (potentieel) omschakelende boer.

Uiteraard is nodig om per sector te bekijken wat nodig is. Lang niet elke sector is gelijk, niet elke sector zit in hetzelfde stadium van marktontwikkeling. Dat in veel gevallen wel een dergelijke regeling (als RSBP) aan de aanbodzijde nodig is, dat staat voor ons vast.

3.8 Dhr. A. Beuzel, Rabobank, tevens lid Task Force marktontwikkeling biologische landbouw

De overheid heeft geldgebrek, dus de vraag is hoe kun je je geld zo goed mogelijk besteden. Om voldoende groei en omvang van de biologische sector te bereiken is kostprijsverlaging in de hele keten een absolute voorwaarde. Schaalvergroting bij de productie en de bedrijfsprocessen in de biologische landbouw moeten rationeler worden. De primaire productie ontkomt dus niet aan het proces van rationaliseren. Arbeidsintensief, wordt vaak gezegd. De uitdaging is om middelen te vinden, manieren te vinden, zoals automatisering en robotisering om toch de arbeidskosten in de hand te houden. ICT kan naar mijn mening geweldig bijdragen aan een stuk informatievoorziening door de keten heen, waardoor je een betere afstemming tussen vraag en aanbod kunt creëren.

Wat kunnen wij doen als bank? Onze primaire functie als bank is het financieren van bedrijven. De eerste vraag van ons is dan ook: heb je afzet, heb je markt. De biologische sector rekenen wij, als ze afzet heeft, uitdrukkelijk tot onze doelgroep.

Voor omschakeling heb je meer nodig dan commitment bij de afnemer. Afspraken moeten gericht zijn op continuïteit. Dat geeft vertrouwen, ook richting financiers. Ketenpartners moeten bereid zijn om tot op continuïteit gerichte samenwerking te komen. Dat lukt naar mijn idee alleen op basis van gelijkwaardigheid, zowel van primaire producenten als van afnemers. Daarbij moet ook gepraat durven worden over de vraag: hoe gaan we de winst verdelen. Open kostprijscalculaties zijn belangrijk.

Iedereen in de keten moet een deel van de maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen. We kunnen wel kijken naar de overheid, maar wij met z'n allen zijn de maatschappij.

De overheid, met een zo goed als lege portemonnee, moet oog hebben voor het verminderen van de ondernemersrisico's. Het vangnet dat al is genoemd, lijkt me een goed alternatief voor de RSBP.

Ook moet de overheid research en development krachtig ondersteunen. Dat geldt ook voor de fiscale mogelijkheden, groenfinanciering etc. en last but not least kennisontwikkeling, het goedkoopste en beste rendement.

3.9 Dhr. J. Remmers, Stichting natuur en Milieu

Ik ben heel blij met de conclusies die ik vandaag gehoord heb, zowel van TNO als EC-LNV. Nu staat vast dat als we de doelstelling willen halen, we naast het duwen ook het trekken nodig hebben.

Wat we zelf gaan doen staat op pagina 116 van het EC-rapport. We zijn druk bezig met het stimuleren van biologische catering, samen met provinciale milieufederaties. We gaan volgend jaar een package deal voorbereiden voor de biologische sierteelt, omdat dat nog een zeer ondergesneeuwde sector is met nogal wat potenties. Maar dan moet er wel een passende investerings- of omschakelingsregeling zijn, anders werkt het niet. In de pluimveehouderij moet ook maar eens de groei komen.

Van supermarkten verwachten wij dat ze het 100% prijsverschil met gangbaar omlaag brengen! Supermarkten moeten dat niet alleen doen. Sommige cateraars bijvoorbeeld doen iets extra's op de prijs van gangbare producten, zodat ze biologische prijzen kunnen subsidiëren. Supermarkten zouden dat model ook vaker kunnen overnemen. Soms hoor ik ook over hele hoge marges op biologische producten, ook die moeten omlaag kunnen.

Misschien moet je spaaracties voor biologische producten opzetten, om het op die manier voor klanten extra aantrekkelijk te maken.

Het prijsverschil heeft ook iets te maken met het vele stunts met de prijzen van gangbare producten, soms nog onder de kostprijs. Misschien moet je daar de afspraak maken om niet onder de kostprijs te verkopen.

De overheid moet in mijn ogen omschakelsubsidies verhogen. De 65% compensatie van de inkomensdaling is veel te laag. Dat zou eerder richting 100% moeten, om een aantal redenen die nu ook punt voor punt goed in de rapporten staan: het is extra stimulerend voor boeren. Overigens zijn de productprijzen voor de boer zelf al aan het dalen, 41% van de boeren die zijn omgeschakeld vindt de omschakelsubsidies te laag, de terugverdientijd van de inkomensdip is veel te lang, gemiddeld meer dan 7 jaar, dat stimuleert ook niet. En andere EU-landen doen het ook, dus waarom wij in Nederland niet, als we het areaal willen laten groeien. Wel zou ik me kunnen voorstellen, dat je een biologisch bedrijf op zandgrond, waar de terugverdientijd soms meer dan twee keer zo lang is dan op andere grondsoorten, misschien een iets hogere omschakelsubsidie geeft. En voor de kapitaalsintensieve sectoren, zoals sierteelt en pluimvee, moet je geen omschakelsubsidies, maar investeringspremies geven, gekoppeld aan afzetcontracten, zoals bij de varkens. Verder vind ik dat de aanbeveling van TNO, allemaal, maar dan ook allemaal over moeten worden genomen, als we de 10% doelstelling serieus nemen. Dit geldt zowel voor het stimuleren van een hogere kwaliteit eetcultuur door de overheid, het verrekenen van de milieukosten in de prijs van gangbare producten als een heffing op bestrijdingsmiddelen en kunstmest.

Daarnaast vond ik het een goed idee om subsidies te geven voor productontwikkeling van gezond gemaksvodsel en voor kantines, zodat je ook op die manier de vraag stimuleert. Subsidies gaan op die manier niet alleen naar de boer maar ook naar de afzetkant.

Biologische producten komen soms ook uit ontwikkelingslanden, dat draagt ook bij aan de consumptiedoelstelling van 5% in 2005. Het Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking zou geld kunnen inzetten om ook daar de markt te stimuleren.

3.10 Dhr. M. Wiersema, gemengd biologisch bedrijf met vollegrondsgroenteteelt, akkerbouw en melkveehouderij

Het gaat naar mijn idee niet zo geweldig in de biologische landbouw. Wat ik heel belangrijk vind is dat de prijs in de winkel niet naar beneden moet. Hier ligt voor ons als biologische sector een groot probleem in de communicatie met de consument. De communicatie hierover gebeurt te weinig. Waarom mag je niet van een consument vragen: jij krijgt van ons goed, gezond voedsel, betaal daar ook maar fatsoenlijk voor. Ik vind het een verkeerd uitgangspunt dat het steeds maar meer moet zijn of dat de kostprijs beperkt moet worden via schaalvergroting. Dat zijn naar mijn idee alleen maar de problemen die gangbare landbouw met zich meebrengt in de toekomst. Is de 10% in 2010 haalbaar? Naar mijn mening absoluut niet. Ik heb ook wel eens fantasieën dat ik miljonair word, dat word ik ook niet. 10% is net zo'n fantasie en moet ook niet het uitgangspunt zijn. Uitgangspunt moet blijven een bepaald percentage consumptie, niet een bepaald percentage productie. Hoe kun je dat bereiken? Door de slagkracht van de Task Force te verbeteren. Bijvoorbeeld deze affiches die hier hangen zijn veel te vriendelijk. Je mag als biologische sector veel beter aangeven wat je doet. Laat maar eens op televisiedocumentaires zien hoe bepaalde producten worden geproduceerd, biologisch en gangbaar, net als in andere landen. Bewerk de consument, geef daar voorlichting over. Als de consument het product met het EKO-keurmerk ziet staan moet hij denken: dat is een goed product, dat is goed voor mens, dier en milieu.

Dhr. Van Eerden gaf aan dat LNV goed bezig is. Ik wil zeggen dat de gigantische piek in de aanvragen voor de subsidie naar mijn idee veel geleidelijker had moeten gaan. Waardoor vliegt het zo omhoog en vliegt het net zo hard weer naar beneden? Omdat er geen continuïteit zit in dat soort regelingen. Er had meer continuïteit in de regeling moeten zitten. De boer moet weten waar hij aan begint, hij kijkt naar een beleid van minimaal 10 jaar. Ik weet dat politiek moeilijk is, een kabinet zit tegenwoordig maar een paar maanden, maar het gaat om: vergroot de consumptie in Nederland, want van de terugverdiendtijd ben ik geschrokken. Ik wist het zelf niet, ik vroeg me al af waarom ik de hele tijd rood sta.

Wat ik heel belangrijk vind is de symbolische functie die LNV richting de landbouw geeft: wij zijn daar mee bezig, wat je bijvoorbeeld doet met de omschakelregeling. Geef als overheid aan dat je de biologische landbouw wilt helpen. Al gezegd is: producten afzetten in kantines, de kantine waar Jan Peter Balkenende eet, de kantine van LNV en VROM. Waarom kan daar als voorbeeldfunctie niet mee worden begonnen. Je moet als ministeries ook naar jezelf kijken.

3.11 Dhr. M. Jansen, hoofd consument en kwaliteit van het CBL en lid van de Task Force

Het is logisch dat iemand van de retail als laatste spreker aan bod komt, aan het eind van de keten. We hadden eigenlijk een willekeurige consument van de Dam moeten halen en die hier neerzetten, want voor de consument doen we het uiteindelijk allemaal.

Ik wil op drie punten de aandacht vestigen: macht, commitment en gevoel.

Er wordt altijd gezegd dat de retail zoveel macht heeft, in de verwijtende sfeer. Als ik dhr. Engwerda hoor zeggen dat er allerlei producentenclubs worden opgericht en nieuwe afzetkanalen opgezet, dan denk ik dat je jezelf moet afvragen of je nog wel goed bezig bent. Omdat er allerlei organisaties zijn die voor boeren werken (bijvoorbeeld Nautilus), zorg dan als boer en tuinder dat die beter werken. Kom niet in de verwijtende sfeer dat de supermarkten zoveel macht hebben, maar organiseer dat ook in je eigen deel van de keten.

Commitment van de retail. Er wordt vaak gezegd dat er te weinig commitment is, ik sluit me bij de vorige spreker aan, we moeten niet op aanbod gericht zijn maar op vraag. We hebben in het convenant afgesproken: 5% besteding van de consument in

2004; daar hebben we onze handtekening onder gezet en daar gaan we voor. Dat is 'a hell of a job'. Supermarkten hebben gemiddeld tussen de 15.000 en 22.000 artikelen in de winkel. Biologisch komt daarbij.

Gevoel. Voor boeren is het belangrijk dat ze het gevoel hebben dat ze ondersteund worden. Dat de overheid met ze meewerkt. Maar de consument moet ook het gevoel hebben bij biologisch, dat betekent dat de hele keten eraan moet werken, dat begint bij de boer en tuinder, om een goed verhaal te hebben. Even een voorbeeld van de tomatensector. Een teler klaagt dat het allemaal zo moeilijk was in Nederland, dat hij met zijn producten naar Engeland moest. Ik denk dat de gangbare tomatensector na het 'wasserbombe' effect van 10 jaar geleden een goede slag heeft gemaakt, waarbij je ziet dat er nu 8 - 10 soorten tomaten in het schap liggen. Die zijn vast niet goedkoop. Dat is ook één van de punten van aandacht, de prijs moet hoog blijven. Dan weet je dat je voor een bepaald segment in de markt koopman bent. Want een heel groot deel van de bevolking let wel op de kleintjes. Je moet een goed verhaal hebben om uit te leggen waarom die biologische tomaten gaan concurreren met al die andere tomaten die al in het schap liggen. En het schap is niet van elastiek, de ruimte is beperkt.

Ik wil afsluiten met wat ik vanmorgen al gezien heb in de presentaties: haak in op trends, verkoop geen pastinaken of stoofvlees. De consument heeft daar geen tijd meer voor en weet niet hoe ze het klaar moet maken. En dan kun je heel aanbodgericht werken. Niet zeggen: we telen dit en dus moet het maar afgenomen worden, maar zorg voor voorverpakt en gesneden gemaksvlees. Denk aan de bakjes bij AH, de stoommaaltijden. Dat is perfect, gezond en kost veel geld, maar dan speel je wel in op een bepaalde markt en een segment dat het er voor over heeft.

4 Samenvatting van de discussie

Aansluitend op de statements vond een plenaire discussie plaats over de statements en over de presentaties van de ochtend. De discussie had plaats over de centrale vraag: is de ketenaanpak dusdanig stimulerend dat er zonder omschakelpremies (zoals de RSBP) voldoende omschakelaars zullen zijn om de ambities waar te maken?

Afzetproblematiek

Onder de telers bestaat nog veel onvrede over afzetmogelijkheden van hun producten. Een akkerbouwer/groenteteler verweet het CBL dat supermarkten geen rekening houden met het feit dat een teler op z'n minst 1,5 jaar nodig heeft om een product te leveren (vanaf inkoop zaai zaad tot en met oogst). Om eerlijk en goed zaken te doen hebben telers veel behoefte aan afspraken voor de langere termijn. Op het moment dat een inkoper van een supermarkt een product nodig heeft, belt hij heel Europa af, op zoek naar het goedkoopste product.

De voorzitter van de Task Force marktontwikkeling biologische landbouw riep iedereen op niet meer te klagen over de andere partij, maar vooral veel kennis onderling te delen en begrip te tonen voor de ander.

Later in de discussie kwam dit punt toch weer terug. Een bestuurslid van Nautilus maakte de opmerking dat afspraken tussen telers en supermarkten pas tot stand komen als voor de telers de planning niet meer is rond te zetten.

Volgens de telers is er commitment op CBL-niveau, maar is dat niet afgedaald. Praat de Task Force niet met de marketing, terwijl die anders reageren dan de inkoop?

De voorzitter van de Task Force stelde dat bundeling voor de telers belangrijk is. Nautilus neemt dit op zich, maar heeft minder ingangen dan de gangbare sector. Hij raadde aan bij de afzet aansluiting te zoeken bij het gangbare kanaal.

Het bestuurslid van Nautilus bestrijdt dit. Nautilus werkt al via service-providers, zoals Bakker Barendrecht, die aan AH levert. De ervaring van Nautilus is dat afspraken met de inkopers van supermarkten echter te langzaam verlopen en te mager zijn. De onderhandelingen met inkopers van de supermarkten zijn altijd sterk prijsgericht. Inkopers maken te weinig duidelijk wat men met het product wil. Er is te weinig begrip voor de noodzaak van een eerlijke prijs voor de telers. Goede kwaliteit is wel te realiseren voor veel producten. Het levertijdstip lukt ook wel, maar het samen vermarkten voor een eerlijke prijs lukt niet.

Hoewel het merendeel van de aanwezige telers tevreden is over Nautilus, die 70% van de AGF-afzet bundelt, stelde één van hen voor om meer onderling samen te werken. Dit geeft meer mogelijkheden voor regionale afzet en meer mogelijkheden voor contact met klanten.

Stimuleringsbeleid van de overheid

Over de rol van de overheid was minder discussie, maar werden de volgende wensen geuit:

- innovatiepremies moeten in stand blijven, want innovaties zijn nodig en de biologische landbouw is nog klein (teler),
- de groenregeling moet behouden blijven, liefst met een hogere rentekorting, dan is er geen nieuwe vorm van subsidie nodig (teler),
- omschakelingsubsidie blijft nodig: omdat er nog onvoldoende volume is, is de markt nog onvolwassen en zijn vraag en aanbod nog onvoldoende op elkaar afgestemd (voorzitter Task Force),

- de RSBP moet blijven; we moeten in de pas blijven lopen met andere EU-landen, anders komen de concurrentieverhoudingen scheef te liggen (teler),
- als voortrekker van vernieuwing en verbreding op het platteland moet LNV de groep boeren die de vernieuwing en relatie met de markt opzoeken, zoals in de biologische landbouw, met één of andere vorm van subsidie ondersteunen (CLM),
- geld voor onderzoek blijft nodig, onderzoek naar verbeteringen in de biologische landbouw komen ook ten goede aan de gangbare collegae (teler),
- de prijs van gangbare producten moet omhoog, door de extra milieukosten door te berekenen (milieudefensie),
- de overheid moet ervoor waken dat de biologische landbouw niet opgezadeld wordt met de gevaren en nadelen van biotechnologie (LTO).

Consumentenvoorlichting

Verschillende deelnemers aan de discussie hebben aangegeven dat het verhaal achter biologische landbouw belangrijk is; de consument moet weten wat het is voordat hij überhaupt tot aankoop overgaat en hij moet weten waarom hij een hogere prijs voor deze producten betaalt.

Over het hoe van de voorlichting verschillen de meningen. Met name Milieudefensie en Natuur en Milieu vinden dat het verschil in productiewijze tussen gangbaar en biologisch scherper voor het voetlicht moet worden gebracht. Met name de telers pleiten hier juist niet voor: je moet je niet afzetten tegen gangbaar is hun mening, maar je profileren vanuit eigen kracht. Bovendien is de keten nog niet gesloten (gangbare producten worden ook nog gebruikt in de biologische landbouw).

Er is veel gesproken over hoe de biologische producten moeten worden gepromoot. Een teler opperde het idee om enkele producten echt in de markt te zetten en zo proberen te scoren. Een andere teler vond dat biologische producten in de supermarkt te anoniem tussen de gangbare producten staan.

De voorzitter van de Task Force benadrukte dat iedere supermarkt zijn eigen aanpak in promotie heeft en dat daar niets mis mee is. Laat ieder zijn eigen werk doen.

Hoe promoot je biologische producten? Wat willen we gezamenlijk uitstralen?

Gezondheid en smaak doen het goed bij de consument, milieu is geen selling point meer, natuurlijkheid mogelijk wel. In de nieuwe campagne is de inzet: biologisch hoort bij jou! De campagne is pas in september begonnen. Die campagne moeten we eerst een kans geven.

Een van de ideeën die werden geopperd ging over de benadering van de consument. Waarom de consument er niet bij betrekken als je naar lange termijn afspraken wilt tussen producent en supermarkt. Bijvoorbeeld klanten die bij AH gedurende lange tijd biologisch blijven kopen een bonus in het vooruitzicht stellen.

Bij prijsacties en demonstraties op de winkelvloer is gebleken dat dit heeft geleid tot een blijvende stijging in de verkoop.

Opleiding winkelpersoneel

De opvatting dat de kennis over biologische landbouw in supermarkten nog niet voldoende is, wordt breed gedragen. Aan de opleiding van het winkelpersoneel gebeurt al wel veel, maar het kennisniveau is nog niet voldoende.

Biologisch als experiment

Een deelnemer bracht naar voren dat er in de biologische landbouw veel markten zijn en dat biologische landbouw kan worden gezien als een enorm laboratorium, met allerlei speelvelden waarop geëxperimenteerd kan worden. Er zitten enorm veel vernieuwingsmogelijkheden in. Een voorbeeld is het proberen om de keten zo kort mogelijk te maken.

Experimenteren mag er echter niet toe leiden dat de eigenheid van het biologische product uit het oog wordt verloren.

Bijlage 1 Programma

- 10.00 **Opening**
door drs. B.A. (Barto) Piersma,
Afdelingshoofd Economie en Structuur, Directie Landbouw LNV
- Inleiding** door de dagvoorzitter ir. H. (Herma) de Wilde,
lid managementteam Expertisecentrum LNV
- 10.10 **Resultaten enquête onder boeren en ketenpartners**
inleiding door drs. R.J.M. (Robert) Taen van het IMEconsult⁴
- 10.30 **Trekken of duwen aan het biologisch product**
inleiding door ir. P.W. (Wilma) Arendse, beleidsadviseur Expertisecentrum LNV
- 10.45 Gelegenheid voor informatieve vragen
- 11.00 **Pauze**
- 11.30 **"10% Biologische Landbouw in 2010, mag het ook ietsje meer zijn?"**
strategieën en aanbevelingen voor het oplossen van de knelpunten
- inleiding door dr. ir. L.J. (Ludger) van der Eerden van TNO-STB⁵
- 11.50 Gelegenheid voor informatieve vragen
- 12.00 **Lunch bij het Biologisch Paviljoen**
- 13.00 **Is de ketenaanpak dusdanig stimulerend dat er zonder omschakelpremies
(zoals de RSBP) voldoende omschakelaars zullen zijn om de ambities waar te
maken?**
- 1 minuut spreektijd per spreker voor het presenteren van een statement.
- 13.30 **Plenaire discussie over de statements en de presentaties van de ochtend,**
in "lagerhuis opstelling"
- 15.00 **Afsluiting**
- Gelegenheid voor het bezoeken van de beurs

⁴ Integrated Management and Engeneering Consult, Nijmegen

⁵ Nederlandse Organisatie voor Toegepast-Natuurwetenschappelijk Onderzoek, afdeling Strategie, Technologie en Beleid, Delft

Bijlage 2 Presentatie IMEconsult

IME consult

**Stimuleren op maat:
van knelpunten naar kansen**
Evaluatie ketenaanpak en RSBP

Opdrachtgever Ministerie van LNV
Directie Landbouw

IMEconsult, 12 december 2002
Robert Taen, Anne Pastors

IME consult

Onderzoeksvragen aan IMEconsult

- het verloop van de uitvoering van de ketenaanpak tot nu toe
- de rol van de RSBP bij de beslissing tot omschakelen

IME consult

Deel I. Ketenaanpak

- ketenbusinessontwikkeling
- voorlichting en communicatie
- co-innovatieprogramma
- convenant met schakels uit de keten:
LTO, SMA, Rabobank, Triodosbank, CBL, LNV,
Biologica, Natuur&Milieu

IME consult

Procesverloop

- Langzame start, weinig concrete resultaten
- Betrokkenheid convenantpartners langzaam op gang gekomen
- Task Force discussieplatform en goede infrastructuur voor overleg
- Verschuivingen
 - van aanbod naar vraag
 - van problemen naar kansen
 - van businessplannen naar ketenmanagement en package deals
 - van macro naar micro

Resultaten tot nu toe

- Veel inzichten opgedaan gaande de rit en verdieping van kennis
- Publiekscampagne vanuit procesmatig oogpunt succes
- Gevoel bij marktpartijen echter: te veel papier, los van de werkvloer
- Algemeen gevoel nu enigszins op koers te komen

Leerpunten ketenontwikkelingsstrategie

- Plannen en programma's op macro-niveau geen succes
- Grote verschillen tussen ketens in trekkracht en potentie
- Ketenontwikkeling gaat niet vanzelf: ketenmanagement
- Nadruk op kansen ipv op knelpunten

Aanbevelingen Ketenontwikkelingsstrategie

- Focus op ketenontwikkeling op microniveau ipv op plan- en netwerkvorming op macroniveau
- Gebruik hiervoor ketenmanagement
- Neem maatwerk als uitgangspunt in planvorming en initiatieven
- Onderzoek mogelijkheden voor interventie in consumentenprijs

Aanbevelingen aanpak door TF

- Doorgaan op recent ingeslagen weg: kansgerichte aanpak op microniveau, package deals
- Ketenmanagement en ketenmanagers kerninstrumenten Task Force
- Task Force als klankbord voor ketenmanagers: om kloof tussen TF en praktijk te overbruggen
- Voeg partijen toe aan TF: catering en horeca, maatschappelijke organisaties

Deel II. Evaluatie RSBP

Aanpak:

- Enquête onder omgeschakelde boeren (verzonden: 1520, respons = 61%)
- Enquête onder potentiële omschakelaars (verzonden: 310, respons = 34%)
- Interviews met betrokken partijen

Omschakelmotieven

Omgeschakelden:

- ideële gedrevenheid
- afzetmogelijkheden
- financiële vooruitzichten
- maatschappelijke druk

Potentiëlen:

- afzetmogelijkheden
- Ideële gedrevenheid
- slechte vooruitzichten gangbare landbouw
- financiële vooruitzichten biologische landbouw

IME consult

Omschakel-aarzelingen

Omgeschakelden:

- Teelttechnische onzekerheden
- Afzetzekerheden en bedrijfs-economische risico's
- Kennis

Potentiëlen:

- Afzet en bedrijfs-economische risico's
- Teelttechnische onzekerheden
- steun overheid

IME consult

Rol RSBP in besluit tot omschakeling

Omgeschakelden:

- geringe tot geen: 65%
- belangrijke rol: 35%
- doorslaggevend: 6%

Potentiëlen (<3jr):

- geringe tot geen: 32%
- belangrijke rol: 48%
- doorslaggevend: 20%

IME consult

Rol marktperspectief

- Voor 64% van omgeschakelden redelijke tot belangrijke rol
- Voor 80% van de potentiëlen een redelijke tot belangrijke rol

IME consult

Ook omschakelen zonder RSBP?

	<u>Omgeschakelden</u>	<u>Potentiëlen (<3jr)</u>
Ja, absoluut	40%	0%
Ja, waarschijnlijk	38%	44%
Nee, waarschijnlijk niet	18%	40%
Nee, zeker niet	4%	16%

IME consult

Rol RSBP bij goed marktperspectief

Potentiëlen (< 3jr)

• geen rol	50%
• ondersteunende rol	30%
• doorslaggevend	20%

IME consult

Gewenste rol overheid

	<u>Omgeschakelden</u>	<u>Potentiëlen</u>
initierend	16%	16%
stimulerend	54%	38%
geringe/geen	30%	46%

IME consult

Knelpunten groei biologische productie

Omgeschakelden:

- Onvoldoende afzetmogelijkheden 51%
- lage prijs voor producent 43%
- opstartrisiko's omschakelperiode 30%
- complexe regelgeving 29%

Potentiëlen:

- De lage prijs voor producent 50%
- opstartrisiko's omschakelperiode 49%
- gebrek aan arbeidskrachten 38%
- onvoldoende afzetmogelijkheden 32%
- onvoldoende financiële steun 31%

IME consult

Knelpunten voor groei vraag

Omgeschakelden:

- Relatief hoge consumentenprijs 62%
- Onvoldoende reclame 38%
- Onvoldoende samenwerking in de keten 30%

Potentiëlen:

- Relatief hoge consumentenprijs 63%
- Onvoldoende samenwerking in de keten 33%
- Onvoldoende vertrouwen consument 23%

IME consult

Conclusies tav omschakelmotieven en rol RSBP

- Rol RSBP in omschakelbesluit beperkt
- RSBP wel extra steun maar niet doorslaggevend
- Belangrijker in besluit:
 - markt- en afzetperspectief
 - financiële vooruitzichten lange termijn

IME consult

Conclusies tav (on)misbaarheid RSBP

- RSBP niet onmisbaar in stimuleringsbeleid omschakeling
- Belangrijk(er) zijn:
 - afzetcontracten op microniveau
 - versterking ketennetwerken
 - fiscale maatregelen
 - goede begeleiding
 - consumentencampagne

IME consult

Aanbevelingen

- Vervang RSBP-bijdrage door:
 - financiële ondersteuning via package deals of koppeling aan afzetcontracten
 - individuele begeleiding van omschakelaars
 - kennisontwikkeling
 - stimulering professionalisering landbouw
- Handhaaf andere financiële regelingen (bijv. regeling Groenprojecten)

Bijlage 3 Presentatie EC-LNV

Trekken of duwen aan het biologische product

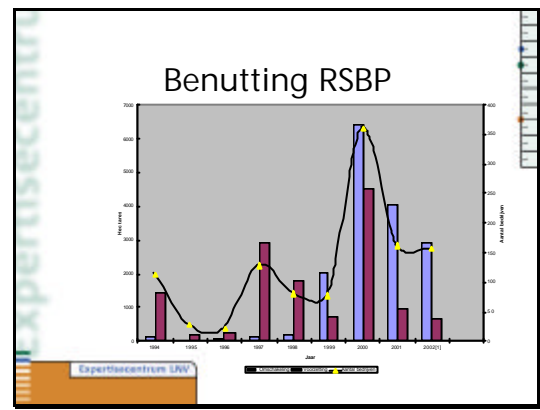
Maakt de ketenaanpak de omschakelingssteun voor biologische landbouw overbodig?



Ir. P.W. (Wilma) Arends
projectleider

Overzicht presentatie

- Aannames ten grondslag aan beleid
- Benutting RSBP
- Bedrijfseconomisch effect RSBP
- Belangrijkste conclusies EC-LNV rapportage



Benutting RSBP vervolg

- 1994-2001: 25.800 ha, 968 toekenningen
- totaal 7,4 miljoen euro
- 72% van biologische areaal ondersteund
- vooral veevoeder/akkerbouw ondersteund door RSBP

Bedrijfseconomisch effect RSBP

Sector	Terugverdientijd		verlaagdverlies	
	geen RSBP	met RSBP	geen RSBP	met RSBP
Melkveehoudajop klei	4,9	3	oneindig	12,5
Melkveehoudajop zand	>12	>12	oneindig	oneindig
Akkerbouwopklei	4,6	3,5	>12	8,1
Akkerbouwopzand	10	7	>12	>12
Fruit	>12	10,5	oneindig	oneindig
Glasgroente	10,5	10	oneindig	oneindig
Bloembollen	7,5	5,5	oneindig	oneindig
Boomteelt	8,2	5,5	oneindig	oneindig
Vollegroente	8,3	6,8	oneindig	oneindig

Bron: Zaaijnk et al. 2000. Bewerking door EC-LNV.

Terugverdientijd bij halvering prijsverschil

Sector	Terugverdientijd		verlaagde prijs	
	geen RSBP	met RSBP	geen RSBP	met RSBP
Melkveehouderij op klei	4,9	3	oneindig	125
Melkveehouderij op zand	>12	>12	oneindig	oneindig
Akkerbouw op klei	4,6	3,9	>12	8,1
Akkerbouw op zand	0	7	>12	>12
Frut	>12	0,6	oneindig	oneindig
Groente	10,6	10	oneindig	oneindig
Bloembollen	7,5	5,8	oneindig	oneindig
Boomteelt	8,2	5,8	oneindig	oneindig
Vollegrondsgroente	8,3	6,8	oneindig	oneindig

Bon Zaimir et al. 2010. Bewerkt door ECIN/V

Conclusies RSBP

- RSBP niet reden om om te schakelen, bedrijfseconomisch invloed hangt af van de sector
- Geen harde uitspraak effect wegvallen RSBP op afname aantal omschakelaars
- Meeste sectoren geen invloed verwacht

Conclusies RSBP

- Wel verwachting: Minder groei veevoedergewassen en akkerbouw
- Symbolische functie RSBP: afschaffen geeft negatief signaal aan potentiële omschakelaars

Maakt ketenaanpak omschakelingssteun overbodig?

- Ketenaanpak helpt om positief marktperspectief te realiseren
- Marktperspectief is voorwaarde, continuïteit bedrijf staat centraal

Maakt ketenaanpak omschakelingssteun overbodig?

- Ketenaanpak alleen niet voldoende voor ambitie 10% areaal in 2010
- Niet trekken zonder duwen! Meeste risico bij primaire sector, dus: ondersteuning blijft voorlopig nodig

Bijlage 4 Presentatie TNO-STB

10% biologische landbouw in 2010;
mag het ook ietsje meer zijn?

Ludger van der Eerden
Joost Hoogendoorn
Maurits Butter

inhoud:

inleiding

- uitgangspunten
- werkwijze

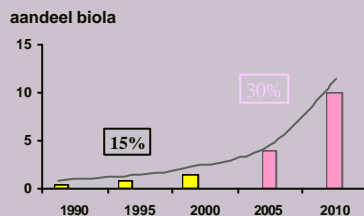
resultaten

- speelveld
- knelpunten
- strategieën

aanbevelingen

- opties voor acties

Huidige en beoogde groei



De marktkansen voor biologische landbouw lijken uitstekend:

- 30% van de samenleving draagt biola een warm hart toe,
- imago van duurzaam, natuurlijk en gezond,
- bedrijfsleven kan met biola invulling geven aan MVO.



Maar de consument is nog niet overtuigd.

methode

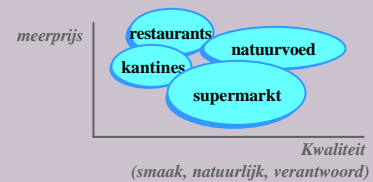


methode

markt

vier marktsegmenten o.b.v.

- prijsacceptatie
- kwaliteit en imago
- outlet



Speelveld en spelers

- LNV is intensief betrokken
- unieke samenwerking
- enkele machtige spelers
- versnipperd

Speelveld en spelers

- expertise nog in ontwikkeling
 - technisch
 - organisatorisch
- afwachtende houding

skill

uitdaging	geef ruimte
	educatie

•

Knelpunten ->

Verbanden ->

Vier knelpunt clusters:

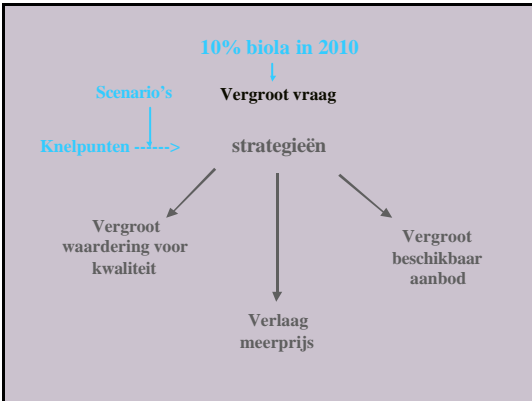
- te hoge prijs/kwaliteit
- te beperkte aanwezigheid
- te klein volume voor productontwikkeling
- te hoog risico bij de agrariër

Speelveld en spelers

- expertise nog in ontwikkeling
 - technisch
 - organisatorisch
- afwachtende houding

skill

uitdaging	geef ruimte
	educatie



Strategieën ---->

Aanbevelingen ---->

Opties voor acties

Strategie, generiek:

- Overheid: maak visie op biola expliciet
- vergroot slagkracht Task Force
- toon meerwaarde aan

Vergroot vertrouwdheid van consument met biologische producten

- Biola in kantines, horeca enzovoorts
- ontwikkel gezonde gemaksvoeding
- richt een aantal biola regio's in

Verlaag het risico bij de agrariër

- creëer vangnet
- Stimuleer technische innovatie

samenvatting:

- LNV en de sector doen het goed!,
- desondanks groeit te markt maar traag.
- 10% in 2010 is een zware opgave,
- die moeilijk zonder additionele inspanning van de overheid te halen valt.
- De sector zal zijn afwachtende houding moeten laten varen.
- Een tiental aanbevelingen kunnen daarbij leidend zijn.

Bijlage 5 Deelnemers werkconferentie

Agr. Kennisnetwerk Ned.	H. Cuppen
Agro Eco	P. Brul
AKK Taskforce MBL	G.U. Schnier
Akkerbouw	H. Hidding
Bonduelle Nederland B.V.	R. Blankenstein
CBL	Marc Jansen
CBL	Anouk Hazekamp
CLM	G. Verschuur
Consumentenbond	Annemiek van de Laan
De Groene Weg	dhr Hilkens
DLV	F.F. Lutteken
Glastuinbouw	R. van Schie
Hendrix Meatgroup	M. van der Lee
IMEconsult	R.J.M. van Taen
IMEconsult	A. Pastoors
LEI	M. Meeusen-Van Onna
LNV Directie Landbouw	Barto Piersma
LNV Directie Landbouw	Gabriëlle Nuytens-Vaarkamp
LNV Directie Landbouw	Saskia Vonk
Expertisecentrum LNV	Frank Ingelaat
Expertisecentrum LNV	Henri Bos
Expertisecentrum LNV	Herma de Wilde
Expertisecentrum LNV	Jenneke Leferink
Expertisecentrum LNV	Louise Parihala
Expertisecentrum LNV	Wilma Arendse
Landbouwinnovatiebureau Provincie Noord Brabant	Marjon Krol
LTO	Huib Bor
LTO	Marre Loefs
Milieudefensie	Angelique Ende
Milieudefensie	Claire Tielens
Milieudefensie	Nicole Bakker
Natuur en Milieu	Jerome Remmers
Nautilus	D. van den Dries
Platform Biologica	Francesco Melita
Provincie Gelderland	M.A.J. ten Holder
Rabobank	A. Beuzel
Rundvee/pluimvee	G. Engwerda
Skal	Jaap de vries
TNO-STB	Ludger van der Eerden
Teler	M. Wiersema
Van der Zande Advies	T. Jaspers
VBP	Bavo van den Idsert