

A photograph of two men standing in a green field under a cloudy sky. The man on the left, wearing glasses and a blue jacket, is pointing towards the horizon. The man on the right is holding a tablet. A large white circle is overlaid on the image, framing the two men.

Overwegingen van financieel adviseurs in relatie tot natuurinclusieve landbouw

Wat hebben zij nodig voor een positief advies aan boeren?

Judith Westerink, Josine Donders, Zoe van Eldik, Amy Wortel, Marijke Dijkshoorn, Carolien de Lauwere



WAGENINGEN
UNIVERSITY & RESEARCH

Overwegingen van financieel adviseurs in relatie tot natuurinclusieve landbouw

Wat hebben zij nodig voor een positief advies aan boeren?

Judith Westerink¹, Josine Donders¹, Zoe van Eldik¹, Amy Wortel¹, Marijke Dijkshoorn², Carolien de Lauwere²

1 Wageningen Environmental Research

2 Wageningen Economic Research

Dit onderzoek is uitgevoerd door Wageningen Environmental Research en gesubsidieerd door het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, in het kader van het Beleidsondersteunend onderzoekthema 'A5 Biodiversiteit in de kringlooplandbouw' (projectnummer BO-43-104-017).

Wageningen Environmental Research

Wageningen, juni 2024

Gereviewd door:

Allard Jellema, onderzoeker (WECR)

Akkoord voor publicatie:

Joke de Jong, teamleider van Biodiversiteit en Beleid

Rapport 3354

ISSN 1566-7197

Westerink, J., J. Donders, Z. van Eldik, A. Wortel, M. Dijkshoorn, C. de Lauwere, 2024. *Overwegingen van financieel adviseurs in relatie tot natuurinclusieve landbouw; Wat hebben zij nodig voor een positief advies aan boeren?*. Wageningen, Wageningen Environmental Research, Rapport 3354. 58 blz.; 0 fig.; 4 tab.; 17 ref.

Bij grote beslissingen op boerenbedrijven, zoals het zetten van stappen richting natuurinclusieve landbouw, zijn vaak financieel bedrijfsadviseurs betrokken. Door middel van interviews met 30 adviseurs is onderzocht hoe zij aankijken tegen natuurinclusieve landbouw en wat zij meewegen in een advies daarover.

Financial farm advisors are often involved in major farm decisions, such as steps towards nature inclusive farming. This study investigates the perspectives of financial farm advisors and the aspects that they take into account when advising on nature inclusive farming.

Trefwoorden: natuurinclusieve landbouw, duurzame landbouw, verdienmodellen, bedrijfsadviseurs

Dit rapport is gratis te downloaden van <https://doi.org/10.18174/659447> of op www.wur.nl/environmental-research (ga naar 'Wageningen Environmental Research' in de grijze balk onderaan). Wageningen Environmental Research verstrekt *geen* gedrukte exemplaren van rapporten.

© 2024 Wageningen Environmental Research (instituut binnen de rechtspersoon Stichting Wageningen Research), Postbus 47, 6700 AA Wageningen, T 0317 48 07 00, www.wur.nl/environmental-research. Wageningen Environmental Research is onderdeel van Wageningen University & Research.

- Overname, verveelvoudiging of openbaarmaking van deze uitgave is toegestaan mits met duidelijke bronvermelding.
- Overname, verveelvoudiging of openbaarmaking is niet toegestaan voor commerciële doeleinden en/of geldelijk gewin.
- Overname, verveelvoudiging of openbaarmaking is niet toegestaan voor die gedeelten van deze uitgave waarvan duidelijk is dat de auteursrechten liggen bij derden en/of zijn voorbehouden.

Wageningen Environmental Research aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele schade voortvloeiend uit het gebruik van de resultaten van dit onderzoek of de toepassing van de adviezen.



Wageningen Environmental Research werkt sinds 2003 met een ISO 9001 gecertificeerd kwaliteitsmanagementsysteem. In 2006 heeft Wageningen Environmental Research een milieuzorgsysteem geïmplementeerd, gecertificeerd volgens de norm ISO 14001.

Wageningen Environmental Research geeft via ISO 26000 invulling aan haar maatschappelijke verantwoordelijkheid.

Wageningen Environmental Research Rapport 3354 | ISSN 1566-7197

Foto omslag: Shutterstock

Inhoud

Verantwoording	5
Samenvatting	7
1 Inleiding	9
1.1 Aanleiding	9
1.2 Onderzoeksvraag	9
1.3 Methode	10
1.3.1 Selectie adviseurs	10
1.3.2 Interviews	10
1.3.3 Analyse	10
1.4 Leeswijzer	11
2 Resultaten	12
2.1 Karakterisering respondenten	12
2.2 Een goed financieel advies	14
2.2.1 Een goede adviseur	14
2.2.2 Rol van een adviseur	15
2.2.3 Uitgangspunten voor advies	18
2.2.4 Kennisontwikkeling	19
2.2.5 Toekomst financieel adviseurs	21
2.2.6 Een goed financieel advies: samenvatting	22
2.3 Natuurinclusieve landbouw	23
2.3.1 Goede landbouw	23
2.3.2 Natuurinclusieve landbouw volgens de adviseurs	24
2.3.3 Stimuleren van natuurinclusieve landbouw	25
2.3.4 Redenering NIL advies	27
2.3.5 Natuurinclusieve landbouw: samenvatting	27
2.4 Ontwikkeling van de landbouw	28
2.4.1 Trends	28
2.4.2 Verwachte ontwikkelingen van de landbouw	30
2.4.3 Wensbeelden van de toekomstige landbouw	31
2.4.4 Barrières en kansen voor een landbouwtransitie richting natuurinclusief	32
2.4.5 Rol van de overheid	36
2.4.6 Handelingsperspectieven voor de overheid	38
2.4.7 Ontwikkeling van de landbouw: samenvatting	44
3 Discussie	47
3.1 Kan NIL onderdeel zijn van een goed financieel advies?	47
3.2 Wat hebben financieel adviseurs nodig om positief te adviseren over natuurinclusieve landbouw?	48
3.3 Reflectie op de methode	48
4 Conclusies en aanbevelingen	50
4.1 Conclusies	50
4.2 Aanbevelingen voor de overheid	50
4.3 Aanbevelingen voor organisaties van adviseurs	51
Literatuur	52

Bijlage 1	Interviewguide financieel adviseurs agrarische sector	53
Bijlage 2	Codeboek financieel adviseurs	55
Bijlage 3	Kennisthema's en kennisbronnen volgens geïnterviewde adviseurs	57

Verantwoording

Rapport: 3354

Projectnummer: 5200047336

Wageningen Environmental Research (WENR) hecht grote waarde aan de kwaliteit van zijn eindproducten. Een review van de rapporten op wetenschappelijke kwaliteit door een referent maakt standaard onderdeel uit van ons kwaliteitsbeleid.

Akkoord referent die het rapport heeft beoordeeld,

functie: Onderzoeker Wageningen Economic Research

naam: Allard Jellema

datum: 27 maart 2024

Akkoord teamleider voor de inhoud,

naam: Joke de Jong, Biodiversiteit en Beleid

datum: 11 maart 2024

Samenvatting

Inleiding en aanpak

Het Ministerie van LNV wil natuurinclusieve landbouw (NIL) stimuleren en heeft WENR gevraagd te verkennen wat de mogelijke invloed is van financieel adviseurs op keuzes van boeren ten aanzien van natuurinclusieve landbouw. Voor deze verkenning is onderzocht welke overwegingen bij financieel adviseurs meespelen als zij adviseren over natuurinclusieve landbouw en wat zij nodig zouden hebben om positief te adviseren over natuurinclusieve landbouw. Met dertig adviseurs zijn semigestructureerde interviews gehouden, die verspreid over Nederland en agrarische sectoren werkzaam zijn, in zowel grote als kleine adviesbedrijven. De interviews zijn geanalyseerd door middel van codering.

Resultaten

De geïnterviewde adviseurs denken dat verandering onvermijdelijk is en zien vooral een brede beweging richting duurzaamheid bij boeren en overheid. Ook in de 'gedroomde toekomst' voor de landbouw die zij schetsen, speelt duurzaamheid een belangrijke rol, maar zij verschillen in wat dit volgens hen inhoudt. Voor sommigen betekent het dat Nederland een verantwoordelijkheid heeft ten aanzien van de voedselproductie in de wereld. Voor anderen betekent het bijvoorbeeld minder kunstmest en bestrijdingsmiddelen, of meer kringlopen. Financieel adviseurs hebben een brede kennis van zowel de landbouw als de maatregelen die boeren nemen in het kader van duurzaamheid. Hoewel de meesten beperkt kennis hebben van biodiversiteit en natuurinclusieve landbouw, staan zij er in principe voor open. Een deel van de adviseurs associeert NIL vooral met kleinere bedrijven en een zwak verdienmodel. Zij denken bij de toekomst aan grote bedrijven en hoge producties, onder meer omdat zij de markt voor NIL-producten somber inzien. Verduurzaming vindt dan plaats door middel van technische innovaties. De adviseurs die meer over NIL weten, zijn er positiever over.

Voor een goed advies combineren de adviseurs de context van trends en omgeving met de visie en eigenschappen van de boer, en een goede economische basis. Want een goed advies moet aansluiten bij de adviesvrager, bij diens ambitie, passie, kennis en kunde, en bij de onderneming. En het advies moet bijdragen aan het toekomstperspectief van het bedrijf, tenzij bedrijfsbeëindiging de bedoeling is. Opereren binnen wet- en regelgeving wordt gezien als basisvereiste voor agrarische bedrijven. Samen met maatschappelijke ontwikkelingen vormt dat de *licence to produce*. De adviseur luistert, daagt de ondernemer uit, spiegelt en benoemt risico's en kansen. Een goede adviseur is onafhankelijk en kritisch en praat de boer niet naar de mond. Het doel is dat de boer zelf kan beslissen en aan het stuur blijft. De adviseurs verschillen wat in de mate waarin zij hun rol daarbij als sturend zien. De adviseurs letten op ontwikkelingen in markt, beleid en maatschappij, en nemen de locatie van een bedrijf mee. De visie van de boer is uitgangspunt, en de adviseur zal kijken of de verhouding tussen kosten en baten perspectief biedt. Tegelijkertijd heeft de adviseur zelf ook een visie ten aanzien van de toekomst van de landbouw, die mee kan spelen in hoe zij adviseren over NIL. De adviseurs denken wel dat er meer boeren gemotiveerd zijn voor NIL dan nu zichtbaar is, aan de andere kant past NIL volgens hen niet bij iedere boer. Waar de adviseurs zich vooral volgend opstellen met betrekking tot de ambitie van de boer, bestaat het risico dat het bestaande wordt gereproduceerd, of slechts kleine stapjes worden gezet in verduurzaming. Sommige adviseurs zien een rol voor zichzelf in de transitie. Zij zien een relatie met de toekomstbestendigheid van de bedrijven van hun klanten (*license to produce*) en zijn meer geneigd hun klanten uit te dagen.

De adviseurs verschillen van mening over de rol van de overheid ten aanzien van de transitie, variërend van terughoudend zijn, stimuleren, faciliteren tot het reguleren van de markt. Maar zij delen met elkaar dat én de boer, én de overheid, én de consument in beweging moeten komen. Er is daarbij echter weinig vertrouwen in de betalingsbereidheid van de consument.

Om positief te kunnen adviseren over NIL is volgens de adviseurs een beter economisch toekomstperspectief nodig. Dat vraagt van de overheid een duidelijk beleid, met een heldere ontwikkelingsrichting voor de landbouw. Als de overheid duidelijk stuurt richting NIL, zullen ketenpartijen en banken naar verwachting economische kansen creëren voor boeren. Daarbij is het nodig dat keten en overheid zorgen voor een gunstige context van betalingen die het natuurinclusieve verdienmodel versterken.

Daarnaast zijn adviseurs gebaat bij meer kennis van biodiversiteit en natuurinclusieve landbouw, met onderbouwde verdienmodellen. Dit kan hen helpen het beeld dat zij hebben van toekomstbestendigheid te verbreden en aan te scherpen. De overheid kan daarnaast pioniers in natuurinclusieve landbouw ondersteunen. Financieel adviseurs kunnen van deze groep leren en zij hebben daarmee goede voorbeelden in handen om mee te nemen naar andere klanten.

Aanbevelingen

Financieel adviseurs kunnen een grotere rol hebben in de transitie van de landbouw richting natuurinclusief, als zij het uitdagen van klanten tot beweging nog meer als onderdeel zien van hun taak en vakmanschap. Organisaties van adviseurs kunnen daartoe in gesprekken en berichten meer aandacht geven aan NIL, en aan de rol van adviseurs en benodigde vaardigheden in transities. Daarnaast kunnen zij bijdragen middels trainingen voor financieel adviseurs over NIL, inclusief voorbeelden en onderbouwing van verdienmodellen.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Het Ministerie van LNV wil natuurinclusieve landbouw stimuleren. Ook diverse provincies maken beleid om meer landbouwbedrijven stappen te helpen zetten richting natuurinclusieve landbouw. Natuurinclusieve landbouw combineert zorgen voor natuur met het benutten van natuur binnen het bedrijf en het verminderen van negatieve impact van de bedrijfsvoering op natuur. Wat dit precies betekent, verschilt per gebied en per bedrijf. Er wordt gedacht in verschillende niveaus van mate van integratie van natuur in het bedrijf: van niveau 1 tot niveau 3. Niveau 1 staat voor het nemen van maatregelen op een deel van het bedrijf in het kader van agrarisch natuur- en landschapsbeheer. Niveau 2 voegt daar aandacht voor goed bodembeheer, kringlopen en het gebruikmaken van ecosysteemdiensten zoals natuurlijke gewasbescherming aan toe. Niveau 3 betreft bedrijfssystemen waarbij natuur en landbouw vergaand zijn geïntegreerd (Erisman et al., 2017). Om nadere invulling te geven aan natuurinclusieve landbouw, zijn lijsten met maatregelen en KPI-systemen uitgewerkt en in ontwikkeling (bijvoorbeeld Erisman et al., 2017; Van Doorn et al., 2019; 2021; Almasi, 2022; SBB et al., 2023).

Natuurinclusieve landbouw is een ontwikkelingsrichting waar een boer zelf voor kan kiezen. Er is geen verplichting om natuurinclusief te worden. Het Ministerie van LNV, provincies en anderen die graag meer natuurinclusieve landbouw zien, zijn daarmee afhankelijk van wat boeren zelf willen en kunnen. Ze kunnen boeren met hun beleid proberen te motiveren en het voor hen makkelijker en haalbaarder maken om stappen te zetten. Boeren krijgen echter allerlei signalen die invloed kunnen hebben op hun overwegingen ten aanzien van natuurinclusieve landbouw. Boeren hebben immers niet alleen te maken met de overheid, maar bijvoorbeeld ook met erfbetreders zoals ketenpartijen (Westerink et al., 2023) en loonwerkers (Van Well, 2023).

In dit rapport verkennen we de mogelijke invloed van financieel adviseurs op keuzes van boeren, door de houding van financieel adviseurs ten aanzien van natuurinclusieve landbouw te onderzoeken. Boeren laten zich bij hun strategische keuzes ten aanzien van bedrijfsontwikkeling vaak bijstaan door financieel adviseurs, die hen kunnen helpen inzicht te krijgen in het financiële plaatje. Daarnaast hebben ze te maken met de bank, die niet zomaar elke investering wil financieren, en die bij bedrijven een vinger aan de pols houdt in verband met aflossing van leningen. Natuurinclusieve landbouw betekent immers veel voor het verdienmodel: kosten, inkomsten en ontwikkelmogelijkheden voor het bedrijf worden anders (Jongeneel, 2020; Schrijver et al., 2022; Polman et al., 2019). In dit onderzoek is in afstemming met het Ministerie van LNV gekozen voor de doelgroep van financieel adviseurs, omdat vermoed wordt dat dit type adviseurs aanmerkelijke invloed heeft bij grote bedrijfsbeslissingen, zoals een omslag naar natuurinclusieve landbouw. Er is nog weinig onderzoek gedaan naar de rol van adviseurs bij het bevorderen van natuurinclusieve keuzes van boeren (Hejnowicz et al., 2016).

1.2 Onderzoeksvraag

Het is de vraag of stappen van boeren richting natuurinclusieve landbouw gesteund worden door financieel adviseurs. Raden zij zulke stappen aan of af? Wat zijn hun argumenten om dat te doen?

Onderzoeksvragen zijn:

Welke overwegingen spelen mee bij financieel adviseurs als zij adviseren over natuurinclusieve landbouw?

- a. Wat is volgens financieel adviseurs een goed advies?
- b. Wat is volgens hen een goede adviseur?
- c. Is natuurinclusieve landbouw volgens hen een goede vorm van landbouw, nu en in de toekomst?
- d. Wat hebben financieel adviseurs nodig om positief te adviseren over natuurinclusieve landbouw?

1.3 Methode

Om de onderzoeksvraag te beantwoorden, hebben wij gekozen voor een kwalitatieve benadering door middel van interviews met adviseurs en een interpretatieve analyse (Flick, 2018; Silverman, 2006; Miles & Huberman, 2013). Een kwalitatieve, interpretatieve methode past bij onderzoeksvragen die betrekking hebben op betekenissen (Yanow, 2000), zoals onze vraag naar overwegingen van financieel adviseurs bij adviezen over natuurinclusieve landbouw.

1.3.1 Selectie adviseurs

Via internet is gezocht naar adviesbedrijven die financieel advies aanbieden voor de agrarische sector. Om een breed beeld van de overwegingen van financieel adviseurs te krijgen, is bij het benaderen van potentiële respondenten gestreefd naar een spreiding over Nederland, typen adviseurs (adviseurs in verschillende landbouwsectoren, adviseurs bij banken, accountants) en inbedding in adviesbedrijven (van kleine zelfstandigen tot en met adviseurs bij grote bureaus). Zie paragraaf 2.1 voor een karakterisering van de geïnterviewde adviseurs en hun adviesbedrijven. Hiervoor is informatie gebruikt van de websites van deze bedrijven, aangevuld met informatie uit de interviews.

1.3.2 Interviews

Er zijn in totaal 30 adviseurs geïnterviewd van 27 adviesbedrijven.¹ De meeste interviews zijn gehouden op het kantoor van de adviseur, 7 interviews hebben online plaatsgevonden, meestal op verzoek van de adviseur. Het waren semigestructureerde interviews aan de hand van een vooraf opgestelde vragenlijst (zie bijlage 1). De vragenlijst is samengesteld op basis van de onderzoeksvragen en de ervaringen van Westerink et al. (2023; 2021). Omdat interviews werden afgenomen door vijf verschillende onderzoekers, zijn de interviewvragen ingebed in een interviewgide voor een zo vergelijkbaar mogelijke aanpak. Tegelijkertijd was er door de semigestructureerde benadering voldoende ruimte om tijdens het gesprek nader in te gaan op onderwerpen die de adviseur ter sprake bracht en om waar nodig door te vragen. Van de interviews zijn met goedkeuring van de adviseurs geluidsopnames gemaakt. De geluidsopnames zijn woordelijk uitgewerkt en iedere adviseur heeft zijn of haar eigen verslag gekregen.

1.3.3 Analyse

De verslagen van de interviews zijn gecodeerd met behulp van het analysesoftwareprogramma Atlas.ti. Voor het coderen is een codeboek gemaakt op basis van de interview- en onderzoeksvragen (zie voor het codeboek bijlage 2). Het onderzoeksteam heeft zo veel mogelijk overeenstemming gezocht in het gebruik van de codes en daarmee de interpretatie van de data. Zo is in een workshop een interview gezamenlijk gecodeerd, en is een steekproef van vier interviews dubbel gecodeerd. De bevindingen van het dubbel coderen zijn in het onderzoeksteam besproken, met als conclusie dat de verschillen in interpretatie geen noemenswaardige gevolgen hadden voor de verdere analyse. Van ieder gecodeerd interview is direct ook een samenvatting gemaakt om de hoofdlijnen van de redenering van de adviseur te vangen.

Op basis van verschillende codes zijn met behulp van Atlas.ti queries gevormd om per onderzoeksvraag uitspraken te ordenen voor interpretatie ter beantwoording van de onderzoeksvraag. Dit vormt de basis voor de presentatie van de resultaten.

¹ Eén interview betrof een gesprek met twee adviseurs van een bedrijf; van twee bedrijven is met twee adviseurs individueel gesproken.

1.4 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk presenteren we de resultaten van dit onderzoek. De inhoud van dit hoofdstuk betreft niet de mening van de onderzoekers, maar vat de uitspraken van de geïnterviewde financieel adviseurs samen. Het hoofdstuk gaat in op hun visie met betrekking tot een goed financieel advies, natuurinclusieve landbouw en de verwachte en de door hen gewenste ontwikkeling van de landbouw. In de discussie maken we stappen richting het beantwoorden van de onderzoeksvragen en reflecteren we op de methode. In het laatste hoofdstuk trekken we conclusies, beantwoorden we de onderzoeksvragen en doen we aanbevelingen voor de overheid en organisaties van adviseurs.

In het hoofdstuk Resultaten proberen we qua taalgebruik aan te sluiten bij het taalgebruik van de adviseurs. Deze gebruiken in de interviews zowel de termen boer of agrariër als de term ondernemer. De term ondernemer wordt door hen met name gebruikt om het ondernemerschap van de boer te benoemen of te benadrukken.

2 Resultaten

2.1 Karakterisering respondenten

De geïnterviewde adviseurs en de adviesorganisaties

De omvang van de adviesbedrijven waar de respondenten werken, verschilt sterk (zie tabel 1). Ongeveer een derde van de adviseurs werkt bij een advieskantoor met één vestiging met meerdere medewerkers/adviseurs en zijn daar in de meeste gevallen ook mede-eigenaar of directeur. Een aantal geïnterviewden werkt bij een adviesbedrijf met meerdere vestigingen, twee van hen zijn daarbij mede-eigenaar of directeur. Acht respondenten werken bij grote tot heel grote adviesorganisaties. Er zijn zes zzp'ers geïnterviewd. Twee respondenten werken bij een bank. Van de grotere adviesbedrijven zijn niet alle vestigingen of alle adviseurs van één kantoor gericht op de agrarische sector. Bijvoorbeeld van het adviesbedrijf met 25 vestigingen zijn 5 à 6 daarvan gericht op de agrarische sector.

Tabel 1 Overzicht van het aantal geïnterviewde adviseurs naar omvang (aantal vestigingen) van de adviesorganisatie.

Aantal geïnterviewde adviseurs	Aantal vestigingen*	Aantal medewerkers	Eigenaar/directeur
6	1 (zzp)		6
9	1	3-50	8
5	2 t/m 9	25-450	2
5	11 t/m 19	200-1000	
3	23 t/m 25	600-975	
2	? (bank)		

* De verschillende vestigingen van de adviesorganisaties zijn niet allemaal (ook) gericht op de agrarische sector.

Het werkgebied van de geïnterviewde adviseurs is gespreid over heel Nederland (zie tabel 2). Per adviseur beslaat dit werkgebied een of meerdere provincies. Een aantal adviseurs werkt door heel Nederland en enkelen ook daarbuiten.

Tabel 2 (Deel) van de werkgebieden zoals benoemd door de geïnterviewde adviseurs.

(Deel) van werkgebied	Aantal geïnterviewde adviseurs
Drenthe	2
Flevoland	2
Friesland	2
Gelderland	3
Groningen	1
Limburg	2
Noord-Brabant	4
Overijssel	2
Utrecht	1
Zeeland	1
Zuid-Holland	1
Midden-/Oost-Nederland	1
Noord-Nederland	1
Noordwest-Nederland	1
Zuidwest-Nederland	2
Nederland	4
Internationaal	2

Sectoren/klanten van de respondenten

Een groot deel van de geïnterviewden adviseert melkveehouders (17) en akkerbouwers (12). Daarnaast hebben de adviseurs fruittelers (5) en (intensieve) veehouders (kippen (3), varkens (4), geiten (1) en kalverhouderij (1)) onder hun klanten. Tuinbouw, vollegrondsgroenten, maar ook herenboeren en voedselbossen worden een enkele maal genoemd naast gemengde bedrijven, multifunctionele landbouw en boomkwekerijen. Ook een enkele maal zijn ketenpartijen zoals voerleveranciers, zuivelverwerkende industrie, loonwerkers en banken klant. Veel adviseurs (21) combineren meerdere bedrijfstakken, maar een deel (8) adviseert bijvoorbeeld alleen melkveehouders of alleen varkenshouders. Zes adviseurs combineren advies aan de agrarische sector met het adviseren van mkb-bedrijven. Eén adviseur richt zich niet zozeer op een bepaalde sector, maar op 'familiebedrijven'.

Tabel 3 Sectoren (adviesvragers) genoemd door de geïnterviewde adviseurs.

Adviesontvangers	Aantal respondenten
Melkveehouders	17
Akkerbouwers	12
(Intensieve) veehouderij	9
Fruittelers	5
Tuinbouw of vollegrondsgroente herenboeren of voedselbossen of gemengde bedrijven of multifunctionele landbouw of boomkwekerijen of familiebedrijven	1
Ketenpartijen (voerleveranciers of zuivelverwerkende industrie of loonwerkers of banken)	1
Combinatie meerdere agrarische sectoren	21
Combinatie agrarische sector met mkb	6

Diensten

De geïnterviewden bieden allen advies aan, financieel en/of strategisch en/of juridisch. Een deel van de adviseurs/kantoren is accountant of heeft accountancy (16) in huis, en een deel (11) biedt ook administratieve diensten aan. Verder voorzien adviseurs boeren van informatie en faciliteren een deel van de adviseurs ook kennisuitwisseling tussen boeren. Als het gaat om strategisch, financieel advies komen in de interviews bijvoorbeeld uitbreiding, krimp en bedrijfsovername of -beëindiging langs. De adviseurs rekenen plannen door, dragen subsidiemogelijkheden aan, schrijven projectplannen of begeleiden een ondernemer bij het aanvragen van een financiering. In paragraaf 2.2 gaan we hier verder op in. Onder administratieve dienstverlening valt onder andere het verzorgen van de jaarrekening, gecombineerde opgave, mestboekhouding, handmatig kaartjes invullen en hulp bij het invullen van formulieren voor het Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). De rol ten aanzien van informatievoorziening en kennisuitwisseling onder klanten gebeurt tijdens het adviesproces, maar ook brengen de adviseurs groepen klanten, vaak gelijkgestemden, bij elkaar. Dit inspireert en motiveert. Verder worden er workshops met verschillende thema's georganiseerd en klanten worden op de hoogte gehouden door nieuwsbrieven.

Tabel 4 Diensten aangeboden door de bedrijven van de geïnterviewde adviseurs.

Diensten	Aantal respondenten
Advies: financieel en/of strategisch en/of juridisch	30
En accountancy	16
En administratie	11

De zzp'ers en kleinere advieskantoren werken soms samen, waarbij een van de samenwerkingspartners ook een accountantskantoor is. Soms zitten een aantal bedrijven – waaronder een accountantskantoor en een adviesbedrijf – onder één dak. Eén adviseur werkt samen met mengvoerbedrijven, leveranciers van supplementen, dierenartsen en loonwerkbedrijven. Enkelen (2) besteden bepaalde, vooral administratieve, werkzaamheden uit of verwijzen bij specifieke vragen, bijvoorbeeld op financieel fiscaal vlak, door naar een accountant/fiscalist. Sommigen verwijzen ook door als er specifieke expertise nodig is, bijvoorbeeld over teeltwijzen. Grotere kantoren hebben vaak verschillende specialisten in huis.

Het overgrote merendeel (22) van de geïnterviewde adviseurs heeft een duidelijke link met de agrarische sector van huis uit, is opgegroeid op een agrarisch bedrijf. Een aantal heeft een link met de sector via familiebanden (3) of via de omgeving (4), zijn op het platteland opgegroeid, of kwamen bijvoorbeeld bij burens met een agrarisch bedrijf. Twee adviseurs zijn naast adviseur zelf ook melkveehouder (eigenaar en meewerkend), twee adviseurs werken in de vrije tijd op een (klein) agrarisch bedrijf.

2.2 Een goed financieel advies

De geïnterviewde adviseurs vinden dat een goed financieel advies aansluit bij de adviesvrager, bij diens ambitie, passie, kennis en kunde en bij de onderneming; het advies moet eraan bijdragen dat het bedrijf in de toekomst levensvatbaar blijft, tenzij bedrijfsbeëindiging het doel is.

2.2.1 Een goede adviseur

Een goede adviseur heeft volgens de adviseurs waarmee is gesproken, kennis, of toegang tot kennis, en een visie op ontwikkelingen in de sector en in de maatschappij. Hij of zij is in staat kansen te zien en daar een beeld van te schetsen. **Kunnen luisteren en spiegelen** zijn volgens alle geïnterviewden belangrijke vaardigheden voor een adviseur.

"Wij hebben bakken met informatie [...] wanneer ben je in mijn ogen een goede adviseur? Als je goede informatie meeneemt, maar dan met die goede informatie wel de goede vragen stelt" (interview 7).

Kennis is een basisvereiste, maar vaardigheden kunnen soms belangrijker zijn.

"Dan kun je nog zo goed de vertrouwenspersoon zijn, maar dan nog laten ze niet het achterste van hun tong zien [...] laatst kwam weer iets boven water. Ik zei, dat heb je toen niet verteld. Ik zei, ik had dat toen wel moeten weten. [...] dan denk ik zelf dat heb je niet goed gedaan [...] dat had je nog meer door moeten vragen" (interview 26).

Een goede adviseur weet de echte vraag, de vraag achter de vraag, van de boer boven water te krijgen door heel goed te luisteren en vervolgens goed door te vragen. Persoonlijk contact met de ondernemer, dus investeren in de relatie, zelf waarnemen hoe het werkt op de bedrijfsvloer en binnen het gezin, is belangrijk. Een adviseur moet zich kunnen inleven in de situatie van de ondernemer en oog hebben voor emoties.

Door te spiegelen, helpt een goede adviseur de ondernemer na te denken en inzicht te krijgen. Leiden de plannen wel tot het beoogde doel? Zijn ze realistisch, financieel, met het oog op de toekomst, in het licht van de eigenschappen van de onderneming en de ondernemer? Is een ondernemer zich bewust van de risico's?

Uiteindelijk leidt goed advies ertoe dat de ondernemer zelf een beslissing kan nemen. Een aantal adviseurs geeft aan dat het advies er bij voorkeur toe moet leiden dat de ondernemer het stuur vervolgens zelf in handen kan houden. Dat vraagt van een adviseur dat deze zich **kritisch en onafhankelijk** van de boer durft op te stellen, inbrengt wat er om de onderneming heen gebeurt en de sterke en zwakke plekken van de onderneming durft te benoemen. Sommige van de geïnterviewde adviseurs benadrukken het belang van een **vertrouwensband** met de klant, zodat je met hen mag sparren over de toekomst van het bedrijf. Anderen benoemen meer de durf die nodig is om kritisch of confronterend te zijn. Dat adviseurs daarbij een eigen stijl hebben, ligt misschien voor de hand. In ieder geval is het belangrijk dat er een klik is met de klant.

"Gister zei iemand tegen mij: 'Ik vind het heerlijk om met jou te sparren. Ik kan tegen jou klootzak zeggen en alsnog kunnen we met zijn tweeën discussiëren gaan over wat we gaan doen en als adviseur en ondernemer van tafel gaan zonder dat er ruzie is of wat ook maar. Dat vind ik het mooiste aan jou.'" (interview 13).

Onafhankelijkheid en integriteit zijn aan de orde bijvoorbeeld als een klant de wet wil overtreden, of als die op een spoor blijft zitten of een mening heeft 'die niet klopt'. Dat kan betekenen dat er afscheid wordt genomen van die klant. Binding met een ketenpartij kan volgens verschillende geïnterviewde adviseurs onafhankelijkheid in de weg staan. Als zij bijvoorbeeld voor een adviesvraag extern kennis moeten halen, wordt wel op die onafhankelijkheid gelet:

"We willen wel graag hebben dat die onafhankelijk adviseren, dus niet gelieerd zijn aan een of andere toeleverancier, omdat je dan vaak een iets gekleurder beeld krijgt in de advisering" (interview 22).

Maar een andere geïnterviewde is van mening dat ook adviseurs van een toeleverancier onafhankelijk zullen adviseren, omdat ook deze erfbetreders een langdurige relatie met hun klant nastreven. Een van de geïnterviewde adviseurs van een bank geeft aan dat een advies moet passen bij de klant én de eigen organisatie.

Eerlijkheid gebiedt de grenzen van eigen kennis en kunde aan te geven. Enkele adviseurs geven aan dat zij bovendien de balans in de gaten houden tussen de kosten van het advies en de meerwaarde voor de klant. In deze lijn ligt ook de opmerking van een van de adviseurs dat hij zich soms bezwaard voelt bij Europese subsidies van het Plattelandsontwikkelingsprogramma (POP3): dit gaat vaak om een idee van een ondernemer zelf die de adviseur daarin meeneemt, maar in de praktijk komt door de regels van de regeling een groot deel van deze subsidie bij de adviseur terecht.

Een deel van de geïnterviewde adviseurs benoemt **formele en/of informele gedragsregels**. Formele gedragsregels (integriteitsregels, onafhankelijkheid, zorgplicht) worden genoemd door accountants en adviseurs van banken. Enkele adviseurs noemen de gedragsregels vanuit de Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs (VAB). Daarnaast zijn er soms (ook) informele regels, of misschien opvattingen, bijvoorbeeld respectvol met elkaar omgaan:

"... dan kun je alles open en eerlijk tegen elkaar zeggen op een correcte manier" (interview 17).

Of, niet goed, is met een boer meepraten:

"Heel veel mensen die komen op het erf van een boer die meepraten. En dan gelijk dat hij goed bezig is terwijl hij niet goed bezig is" (interview 16).

Een geïnterviewde ziet bijvoorbeeld dat veel eigen collega's die zelf ook boer zijn de kritiek op het stikstofbeleid vanuit de sector – 'stikstof is een natuurlijk proces dat kan niet slecht zijn voor de natuur' – ook uitdragen. Dat gaat in dit geval tegen de visie van het adviesbureau in. Een andere adviseur ervaart dat het moeilijk is om buiten de discussie te blijven:

"Nou ja, neutraal blijven [...] Als je nou aan tafel komt, bij een ondernemer, dan is de eerste halfuur praat je daarover, hoor je alleen maar: ja, maar ik wil wel maar en dan krijg je die hele riedel waar ze niet... Is gewoon een vertrouwenskwesitie" (interview 25).

2.2.2 Rol van een adviseur

De geïnterviewde adviseurs benadrukken dat de vraag achter de vraag van de ondernemer boven water krijgen belangrijk is, maar ook lastig, omdat ondernemers vaak niet goed kunnen benoemen waarom ze iets doen. Het is belangrijk, omdat het uiteindelijke **advies bij de ondernemer moet passen**.

"Je kunt geen advies geven dat de klant niet wil, want dat kan hij in eerste instantie wel even opvolgen, maar na verloop van tijd, dat kan binnen een jaar, maar dat kan ook na een paar jaar zijn, komt het niet goed" (interview 26).

De adviseurs verschillen wel iets in de mate waarin zij hun rol als **sturend** beschrijven. Door informatie te geven, kun je volgens de ene adviseur dingen in gang zetten, stimuleren zonder te sturen, zonder leidend te zijn. Andere adviseurs verwoorden het ook wel als 'samen invulling geven aan de plannen', of als:

"Maar je bent daar sturend in ja [...] Ik merk, dat is een beetje persoonlijke ontwikkeling [...] dat ik daar ook best wel heel sturend in kan zijn. Alleen je moet er zelf voor oppassen [...], ze moeten zelf de afweging maken of ze links of rechts willen. Je kunt ze daar wel in meenemen. Soms moet je iemand een drempeltje over trekken anders dan kom je niet verder" (interview 19).

Door dingen bespreekbaar te maken en door te wijzen op risico's of kansen, kan een adviseur 'meesturen' en klanten "wel een beetje een bepaalde kant op bewegen, zonder dat het dwingend is" (interview 28) of,

"... wijzen op kansen en risico's, niet te veel door druk. En dan ook op tijd gas terugnemen, want de impact is gemiddeld genomen groot" (interview 8).

De kritische, onafhankelijke opstelling ten opzichte van de boer, die volgens de adviseurs nodig is, vertrekt vanuit een visie, toekomstvisie, brede kennis of een brede blik. Deze **visie** helpt de juiste vragen te stellen. Hoewel de meeste adviseurs vinden dat ze niet hun eigen mening moeten meenemen, zijn er verschillende visies en daarmee verschillen in punten die adviseurs (proactief) aandragen. Een van de adviseurs vindt bijvoorbeeld dat **marktontwikkelingen** moeten bepalen welke richting de landbouw op moet. De vragen die hij bij het spiegelen aan de ondernemer stelt, komen daar ook vandaan, bijvoorbeeld 'daar vraagt de markt niet om dus hoe heb jij je afzet geregeld'? Sommige adviseurs vinden dat zij onderwerpen als **klimaat of duurzaamheid** proactief moeten durven aankaarten bij de adviesvrager. Zij noemen daarvoor een aantal redenen. Het is noodzakelijk voor het voeren van een strategisch gesprek:

"Ik zeg tegen onze adviseurs, als je het niet over duurzaamheid hebt, en dan heb ik het niet over het woordje duurzaamheid maar alles wat er onder valt. Als je het daar niet over hebt met een ondernemer, ja dan kun je nooit een strategisch gesprek voeren met een klant, dat bestaat gewoon niet. [...] Want het vormt je... je moet het meenemen in je visie en strategieën als ondernemer zijnde." (interview 12).

Of adviseurs vinden het onderwerp van belang om economische redenen, om een bedrijf te helpen in de transitie of om bewustzijn te creëren. Deze adviseurs verschillen in de mate waarin zij dit als een rol voor zichzelf zien, mogelijk samenhangend met hoe sturend zij hun rol zien, van:

"Wij proberen ze wel zo proactief wel, dat peloton wat ik net noem hè, om die te helpen die transitie maken die van de landbouw gewoon gevraagd wordt [...]" wij willen daar ook echt een rol mee vervullen, absoluut" (interview 12). En: *"Ik zeg dan: je bedrijf is zo intensief, hoe zie je dat voor de toekomst? Daar hebben we het dan over, maar als ik veel discussie krijg denk ik laat maar, dat moet ik ook niet doen. Maar ik wijs hem er wel op dat andere partijen ook duurzamer gaan kijken"* (interview 25).

Tot, bijvoorbeeld als 100 koeien meer bij een ondernemer past en dat rendabel is, ook als je vindt dat het 'niet meer van deze tijd is':

"Waarom zou je daar dan wat van zeggen? Dat moet je niet doen. Als het goed is voor het bedrijf dan moet je dat doen" (interview 6).

Een deel van de geïnterviewde adviseurs benoemt een aantal rollen voor zichzelf ten aanzien van maatschappelijke ontwikkelingen, zoals duurzaamheid en de landbouwtransitie: agenderen, voorbeelden noemen, kruisbestuiving; de bedrijfseconomische kant van duurzaamheid benoemen, voorrekenen. Informatieverstrekking vindt onder meer plaats, omdat de financieel adviseurs menen dat zij ook een **signaalfunctie** hebben; zij vinden dat zij zelf op de hoogte moeten blijven en relevant nieuws en wijzigingen in regelgeving, (toekomstig) beleid, moeten doorspelen naar klanten. Een deel van de geïnterviewde adviseurs is SABE-gecertificeerd. SABE, oftewel Subsidie module agrarische bedrijfsadvisering en educatie, is een regeling via welke boeren vouchers kunnen aanvragen voor het volgen van cursussen of het inwinnen van advies over duurzame bedrijfsvoering bij daartoe gecertificeerde adviseurs.

Hoeveel **invloed** hebben de adviseurs? Sommige geïnterviewden vinden dat zij minder invloed hebben als het om grotere ondernemingen gaat. De adviseurs die zeggen dat zij (soms) weinig invloed hebben op de adviesvrager wijzen erop dat het voor ondernemers, zeker als ze al langer bezig zijn, vaak moeilijk is om te veranderen. Een ondernemer moet 'ervoor open staan'. Als adviseur en klant goed bij elkaar passen, als er een vertrouwensrelatie is of als een adviseur langere tijd of frequent bij een klant komt, is er meer invloed. Dat kan ver gaan:

"Ik heb er klanten bij als ik zeg linksaf, dan gaat hij linksaf en als ik zeg rechtsaf dan gaat hij rechtsaf, blind" (interview 5).

Een enkele adviseur verwacht dat een adviseur van een ketenpartij die vaker op een bedrijf komt, daardoor misschien een meer persoonlijke band heeft en meer invloed heeft.

Over het algemeen hebben de geïnterviewde adviseurs invloed door middel van de visie, kennis, en vaardigheden die zij meebrengen. Hoewel de geïnterviewden aangeven dat de klik met de klant en het vertrouwen belangrijk zijn, betekent dat niet voor al deze adviseurs hetzelfde voor de relatie met de klant. De ene adviseur ziet het als een risico als het te vriendschappelijk wordt: *"als je een goede adviseur bent, vind ik een bepaalde afstand wel fijn"* (interview 7). Maar een andere adviseur zegt: *"ik heb er klanten bij, die komen vanuit 2003. Daar ben je op de bruiloft geweest"* (interview 5).

Een adviseur ervaart dat klanten soms ten onrechte verwachten dat een adviseur toegang heeft tot een netwerk waarmee ze invloed richting de overheid kunnen uitoefenen. Of zoals een adviseur zegt: *"We kunnen heel hard schreeuwen, maar we komen niet over in Den Haag"* (interview 4).

In zijn algemeenheid, maar zeker bij het begeleiden van bedrijfsopvolging, hebben de geïnterviewde adviseurs veel aandacht voor **familierelaties**. Zij vragen zich af of een bepaalde constructie wel gaat werken gezien de familierelaties. Zitten de juiste personen uit het gezin aan tafel als er keuzes gemaakt moeten worden? Of bij de opvolging, houden de ouders genoeg inkomen over? Krijgt de opvolger de kans een eigen weg te zoeken? Is de opvolger zich bewust van wat hij op zich neemt? Deze vragen hebben een relatie met de toekomstbestendigheid van de bedrijven, maar ook met het oogmerk de familierelaties goed te houden:

"Wij zitten natuurlijk bij de familiebedrijven aan tafel en in zo'n familiebedrijf zitten eigenlijk drie systemen door elkaar. Dat is de familie, familiekapitaal en bedrijf. Die systemen die conflicteren soms en dan zie je uit systemische wijsheden dat wij als accountants heel veel cijfertjes onder elkaar kunnen zetten, maar dat de wijsheid meer in het systeem zit dan in de cijfertjes" (interview 5).

Een aantal grotere adviesbedrijven heeft een **interne rolverdeling**. Er is bijvoorbeeld als eerste aanspreekpunt een relatiebeheerder die kan doorverwijzen naar een adviseur als een klant een inhoudelijke vraag heeft. Of een adviseur vertaalt een financieringsverzoek van een klant in een rapportage met onderbouwing, waarna de onderbouwing door iemand anders wordt getoetst (bank). Als het gaat om kennisontwikkeling worden soms onderwerpen of rollen (generalistisch of specialistisch) verdeeld (zie ook kennisontwikkeling par. 2.2.4).

Samenvattend, wat doet een adviseur?

Belangrijke vaardigheden voor een adviseur zijn: luisteren, waarnemen, triggeren, spiegelen, sparren, meedenken, stimuleren, enthousiasmeren, 'tot realiteit brengen'. Een adviseur:

- ontzorgt, kijkt mee bij het aanvragen van regelingen en geeft ook ongevraagd advies.
- brengt kennis van onder andere wet- en regelgeving, beleid, subsidies; verbindt, brengt mensen bij elkaar ten behoeve van kruisbestuiving (brengt kennis van pioniers bij andere klanten); verwijst door naar, of begeleidt (studie)groepen.
- maakt een financiële vertaling van plannen; biedt inzicht in wat er achter de getallen zit; draagt alternatieven aan voor reguliere financiers.
- heeft aandacht voor (familie)relaties.
- heeft een visie, ontwikkelt een visie, op: maatschappelijke ontwikkelingen; toekomstig beleid; duurzaamheid; markt; branche; kansen en risico's in beeld brengen; tussentijds stand van zaken toetsen aan de visie.

-
- helpt een klant beslissen; komt samen met de klant tot de beste beslissing gezien alle factoren, waar de klant achter staat; brengt scenario's in beeld t.a.v. richting, tempo.
 - reflecteert of ondernemers nog op de koers zitten die zij voor ogen hadden.

2.2.3 Uitgangspunten voor advies

Geïnterviewde adviseurs noemen drie belangrijke pijlers die voor hen de basis vormen voor advies: de ondernemer (inclusief gezin) en onderneming, continuïteit en wet- en regelgeving. De pijlers staan niet op zichzelf. Het is de rol van de adviseur deze te verbinden, door te zoeken naar een eigen modus voor de ondernemer in het omgaan met wettelijke en maatschappelijke eisen, waarbij deze ook plezier in het werk blijft houden.

"Onze adviesdriehoek: mens, geld en omgeving. Dat zijn altijd de drie factoren waar het om draait. We hebben ze hier ook even naast elkaar gezet in de kolommen. Het begint altijd links met de mens. Wie ben jij nou als ondernemer? Als persoon? Ook even los van je onderneming? Wie ben jij als persoon, wat vind je nou belangrijk? Dan pak je, dat ligt daar in het verlengde van. Wat is nou de kracht van het bedrijf? Op het moment dat je die een beetje doorgesproken hebt met de ondernemer en daar zit eigenlijk ook de eerste focus van: ja, wat drijft je? Wat vind je leuk? Waar word je enthousiast van? Dan pak je vervolgens aan de rechterkant ook even bij de kop van: maar wat gebeurt er nou in de omgeving?" (interview 25).

De **ondernemer** beslist en voert uit en is daarmee een belangrijk uitgangspunt voor de adviseur. Vragen die gesteld worden, zijn: Wat is de ambitie, de visie van de ondernemer? Van het gezin? Welke waarden zijn belangrijk? Welke grenzen worden gehanteerd? Wat is de stip op de horizon? Het gaat ook om kenmerken en kwaliteiten van de ondernemer. Hoe zit de ondernemer in elkaar? Waar is zij goed in? In welke levensfase zit hij? Is er een opvolger? Hoe zijn de verhoudingen in het gezin? Volgens een van de geïnterviewde adviseurs gaat het met name bij jonge ondernemers vooral om waar de ondernemer in gelooft, *'want geloof en passie horen bij elkaar'*.

Ten aanzien van **de onderneming** willen de adviseurs graag weten wat er op de bedrijfsvloer gebeurt (bijvoorbeeld hoeveel dieren zijn er? Is er een luchtwasser? Hoeveel energie kost dat?). Daarnaast gaat het om de financiële situatie. Is er de afgelopen jaren geïnvesteerd? Is er grond gepacht of in eigendom? Verder komt in de interviews naar voren, zij het minder sterk, dat de locatie van de onderneming een basis kan zijn voor het advies. Op dit moment (zomer 2023) speelt bijvoorbeeld bij bedrijven nabij een N2000-gebied de vraag of dat bedrijf piekbelaster is. Dat kan ertoe leiden dat met advisering wordt afgewacht. Bij een overstap naar biologisch boeren of extensivering kan beschikbaarheid van grond aan de orde zijn.

Een tweede belangrijk uitgangspunt voor advisering is de **continuïteit**, de toekomstbestendigheid van een bedrijf. Voor strategisch advies kijken adviseurs veelal vijf of tien jaar vooruit. Alle adviseurs benadrukken dat een bedrijf op de langere termijn voldoende inkomsten moet opbrengen. Een deel van de adviseurs noemt continuïteit ook in de zin van bestaansrecht onder invloed van ontwikkelingen in wet- en regelgeving, in de maatschappij, en met name duurzaamheid. Bestaansrecht is niet alleen verankerd in wet- en regelgeving, maar gaat ook over opvattingen en waarden. Vragen zijn: Hoelang wil de ondernemer nog doorgaan? Wat is er voor deze ondernemer minimaal nodig om te kunnen blijven produceren en leven? Welke investeringen zijn nodig en blijft er voldoende ruimte over om tegenvallers op te vangen? Wat zijn mogelijke risico's en kansen? Sorteren plannen voldoende voor op ontwikkelingen in de maatschappij, wet- en regelgeving, op technische ontwikkelingen (zie ook paragraaf 2.2.2)? Advisering vindt bij voorkeur plaats wanneer een ondernemer iets wil, niet pas als hij iets moet. Stoppen bijvoorbeeld is beter als je daarvoor kunt kiezen, in plaats van dat je daartoe wordt gedwongen.

Hoewel **wet- en regelgeving** van invloed zijn op de toekomstbestendigheid van een bedrijf, zijn deze ook op zichzelf een belangrijke pijler voor adviseurs, omdat een onderneming minimaal, *'uiteraard'*, moet voldoen aan wettelijke eisen. Het is de license to produce. Binnen de wet- en regelgeving kan de adviseur proberen het zo optimaal mogelijk te maken voor een onderneming. Kennis van (ontwikkelingen) in wet- en regelgeving is voor een adviseur een basisvereiste. Lastig is dat continuïteit van beleid en voorgenomen beleid vaak onzeker is. Een bedrijf naast een N2000-gebied kan bijvoorbeeld daarop anticiperen, maar wat

er op de langere termijn precies van zo'n bedrijf wordt verwacht, is vaak onduidelijk. Soms geeft de overheid alleen (nog) een richting aan:

"Dan doe je een investering, omdat stevig aangegeven wordt dat is de richting waar we heengaan, die wordt vanaf volgend jaar verplicht" (interview 5).

Dat blijkt dan toch niet altijd te kloppen. Dat betekent voor deze adviseur:

"dat je alleen investeringen probeert te laten doen, dat als ze een dag later afgeboekt worden, dat ze niet ten koste gaat van het bedrijf" (interview 5).

Ontwikkelingen in wet- en regelgeving vragen aanpassingsvermogen van de klant, maar ook van de adviseur. Of zoals een adviseur het verwoordt (het vervolg van het citaat aan het begin van deze paragraaf):

"Wat gebeurt er nou in de omgeving? Zit je met de achterkant van je bedrijf tegen de Natura 2000 aan? Zit je midden in de Flevopolder? Zit je in het veenweidegebied? Dan liggen er hele andere opgaves. Overal liggen opgaves alleen wel heel anders. En ondanks dat we niet exact de doelen weten, weet je wel dat er iets komt en waar de focus ligt" (interview 25).

En soms gaan ontwikkelingen juist snel en moet je in de advisering ook snel kunnen schakelen.

Cijfers zijn belangrijk, maar staan niet op zichzelf. Alle geïnterviewden benadrukken dat een bedrijf op de langere termijn voldoende inkomsten moet opbrengen. Hoeveel er nodig is, hangt af van de behoefte van de ondernemer (bijvoorbeeld inkomen) en de onderneming (bijvoorbeeld benodigde toekomstige investeringen). De meeste adviseurs hanteren voor het inkomen geen vaste norm, maar een enkeling noemt wel een soort ondergrens. Een adviseur kan door plannen of scenario's in euro's te vertalen, laten zien of de verwachtingen van een ondernemer kloppen en het helpt een ondernemer te kijken naar de toekomst. Als er op de langere termijn een ander soort bedrijf vereist is, laten cijfers zien wat het effect is als je daar wel of geen rekening mee houdt. Cijfers kunnen in die zin ook worden ingezet als argument. Daarbij is wel ook goede informatie nodig, die een ondernemer zelf kan interpreteren. Een adviseur licht toe:

"Het is natuurlijk al heel vlug de neiging van als je cijfers voor ons gevoel hard hebt gemaakt, dat is toch logisch dan ga je dat doen. Maar dat is niet zo" (interview 7).

Een deel van de adviseurs hanteert ook uitgangspunten t.a.v. **klanten** die zij wel of niet willen bedienen. Klanten met bijvoorbeeld verborgen agenda's of klanten die op het randje van de wet opereren bedien je niet. Als bedrijven de wet overschrijden of op het randje acteren, *"ga je je natuurlijk afvragen van willen we bij dat soort type klanten wel aan tafel blijven?"* (interview 29). Een aantal adviseurs kiest ervoor om bepaalde bedrijfstakken, bijvoorbeeld intensieve veehouderij, niet te adviseren: *"mijn tak van sport niet, ik vind het niks zoveel dieren op een klein oppervlak"* (interview 13).

2.2.4 Kennisontwikkeling

Eigen kennisontwikkeling van de adviseurs is niet vanaf het begin expliciet in de gesprekken met de adviseurs meegenomen. Hieronder volgt een beschrijving van wat deels spontaan, deels desgevraagd, door de adviseurs hierover is gezegd. Kennis is daarbij breed opgevat, van specifieke (vak)kennis of vaardigheden tot informatie over (algemene) ontwikkelingen.

Adviseurs noemen verschillende **drijfveren** voor het al of niet vergaren van bepaalde kennis. Er zijn te veel adviesthema's om allemaal mee te nemen. Dat betekent dat het nodig is keuzes te maken, bijvoorbeeld aan de hand van wat voor klanten van toepassing is, of vanuit een behoefte aan persoonlijke ontwikkeling. Een onderwerp moet bij de adviseur passen, bijvoorbeeld omdat zij generalist of specialist zijn. Enkele adviseurs noemen verplichtingen die samenhangen met bijvoorbeeld een certificaat als drijfveer voor kennisontwikkeling. Maar kennisontwikkeling wordt ook gemotiveerd vanuit het idee dat dat nodig is om over onderwerpen mee te kunnen praten, om te voorkomen dat je in een gesprek een onderwerp gaat vermijden. Hoe meer je weet, hoe comfortabeler het is om het erover te hebben. Sommigen willen ook vooroplopen.

Afhankelijk van waar je kennis haalt, helpt het om uit de eigen bubbel te komen, het verruimt de blik. Het helpt flexibeler om te gaan met ontwikkelingen in de landbouw en om de klant te helpen te anticiperen op toekomstige ontwikkelingen:

"Als wij niets zouden doen, en onze mensen hierin niet zouden opleiden, dan worden wij allemaal wakker in 2030 van oh, we moeten nog iets. [...] we kijken naar wetgeving, de energiebesparingsplicht krijg je binnenkort [...] nou dat zijn wij nu aan het optuigen, zodat wij die klanten daar actief in kunnen meenemen. Anders wordt het straks heel erg paniek en is iedereen weer boos op de wetgeving maar ja, je wist het al vijf jaar geleden" (interview 27).

En uiteindelijk vinden ondernemers je interessanter als je je blijft ontwikkelen.

De **kennisthema's** duurzaamheid en wet- en regelgeving worden het meest door de adviseurs genoemd. Daarnaast noemen zij klanten, landbouw(richtingen) in het algemeen (waaronder soms NIL), ontwikkelingen (markt, techniek, algemeen wereldwijd) en adviesvaardigheden. **Kennisbronnen** zijn vakbladen (zoals *Boerderij*), cursussen of opleidingen (AA-opleiding, RB opleiding; Nyenrode) en branche- en netwerkbijeenkomsten, bijvoorbeeld van de Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs. Verder leveren 'adviseurs voor de adviseurs' zoals Component Agro (kennisbank) en Houtsma bedrijfsadvies (agrarisch portaal met rechtbankuitspraken) kennis en informatie. Een enkele maal worden kennisinstututen genoemd (Louis Bolk, WUR en HAS), bijvoorbeeld omdat ze kennis 'vertalen', waardoor deze bruikbaar wordt voor adviseurs, of in verband met een bedrijfscursus Natuurinclusieve landbouw (WUR en HAS). Daarnaast zijn eigen collega's, concullega's, maar ook klanten een belangrijke bron van kennis. Regelmatig noemen adviseurs dat zij leren van de gesprekken met de klanten die zij begeleiden, vooral als dit **voorlopers** betreft. De voorlopers inspireren en leveren kennis op die wordt toegepast bij de 'volgers'. Over het algemeen zijn klanten een belangrijke bron van informatie over welke kant ontwikkelingen opgaan, wat er speelt, welke onderwerpen belangrijk zijn. Dat helpt bij het maken van keuzes m.b.t. de eigen kennisontwikkeling. Een adviseur, zelf ook melkveehouder, ervaart dat zijn praktijkkennis helpt de verbinding te leggen tussen visieontwikkeling en financiën. Een enkele maal wordt een **kennisbehoefte** benoemd waar niet of moeilijk aan te komen is. Bijvoorbeeld langetermijndoelen van de overheid zijn vaak vaag, of de richting is juist wel duidelijk, maar op het moment dat er strategische keuzes gemaakt moeten worden, is er behoefte aan details en die zijn niet bekend. Dit laatste betrof bijvoorbeeld regelingen van het Provinciaal Programma Landelijk gebied (PPLG's) en de Landelijke beëindigingsregeling veehouderijlocaties (LVB). Ook NIL wordt in dit verband genoemd; de rode draad, onderbouwing en te volgen stappen worden gemist.

Bedrijven met meerdere adviseurs verdelen kennisthema's eventueel onder elkaar, waarbij collega's in een later stadium weer bij elkaar kunnen aanhaken. Grotere bedrijven zetten ook wel eigen kennisgroepen rondom bepaalde thema's op, om van daaruit collega's op te leiden. Soms wordt een stagiair op een onderwerp gezet. Kleinere adviesbureaus vangen het feit dat ze niet alles kunnen oppakken soms op door samen te werken met collega-adviesbureaus of door deel te nemen in netwerken. Soms wordt bepaalde kennis niet zelf opgebouwd, maar wordt een externe adviseur bij een traject betrokken, en vervult de eigen adviseur de rol van sparringpartner van de boer. Met name het kunnen sparren met **collega's of concullega's**, tijdens netwerkbijeenkomsten, maar ook tijdens cursussen levert kennisontwikkeling op. Een adviseur meldt dat zij de regel hebben dat er maximaal twee dagen per week thuis gewerkt mag worden om ervoor te zorgen dat collega's elkaar voldoende tegenkomen om kennis uit te wisselen.

Wet- en regelgeving wordt regelmatig genoemd als belangrijk kennisthema. Adviseurs houden op dit punt de vinger aan de pols, soms 'van dag tot dag', omdat het van belang is snel te weten wat eraan komt, hoe het gaat werken, waar je tegenaan gaat lopen. Het kunnen duiden van deze informatie is belangrijk.

"Als wij bepaalde situaties hebben waar we het zelf niet helemaal weten, of de oplossing op verschillende manieren kunnen bedenken, dan bellen we met [Component Agro] en zeggen we van, wat denken jullie ervan? En ja, daar komt dan vaak wel een antwoord vandaan wat sowieso een bepleitbaar standpunt is. Dan is het ja is het niet zwart of wit, dan is het grijs" (interview 26).

NIL wordt in relatie tot kennisontwikkeling in de gesprekken minder vaak genoemd dan bijvoorbeeld een breder begrip als duurzaamheid en ook minder vaak dan wet- en regelgeving. Deels zoeken adviseurs wel naar kennis over NIL, maar zij reflecteren verschillend op het type kennis of het kennisniveau van NIL dat zij nodig vinden of hoe zij daaraan kunnen komen. Een adviseur nam wel deel aan een cursus over NIL, maar vindt het lastig om adequate kennis te vinden. Het aanbod is nog klein, vooral als je voorop wilt lopen en wilt weten hoe je tot een natuurinclusieve bedrijfsvoering kunt komen met onderbouwing. Een ander heeft zich in het onderwerp verdiept en vindt dat hij erover mee kan praten, strategisch kan denken, en dus boeren op dat spoor kan zetten. Voor technische details kijkt deze adviseur extern. Een adviesbedrijf heeft een eigen model ten aanzien van natuurinclusiviteit ontwikkeld. Specifiek t.a.v. NIL is gezegd dat klanten die voorloper zijn, inspiratie bieden. Behalve in adviesgesprekken komen verschillende adviseurs de klanten ook tegen in studiegroepen die zij begeleiden, waaronder ook een aantal NIL- of biologische studiegroepen.

2.2.5 Toekomst financieel adviseurs

De geïnterviewden verwachten dat het aantal agrarische bedrijven afneemt. Een trend die volgens sommige van hen al langere tijd volop gaande is en die waarschijnlijk zal versnellen. Dat betekent minder potentiële klanten voor de adviseurs. Op de korte termijn zorgen stoppende agrariërs voor meer werk. De ene adviseur benoemt dit als meer werk op fiscaal, juridisch of financieel vlak. Een ander benoemt het aan de hand van nieuwe vragen zoals:

"Hoe moet ik stoppen? En moet ik alles verkopen of moet ik een deel houden, wil ik nog wel boer blijven? [...] Hoe ga ik mijn zoon helpen die dan toch nog wel boer wil wezen?"
(interview 13).

Volgens een aantal adviseurs neemt de **hoeveelheid werk** op de langere termijn af. Verschillen qua verwachtingen zijn afhankelijk van de inschatting van de eigen markt- en concurrentiepositie, maar ook van een inschatting van het effect van ontwikkelingen op de adviesbehoeften. Bijvoorbeeld een adviseur van een advieskantoor dat alleen gericht is op de agrarische sector ziet dat als een kans, omdat zij meer dan adviesbedrijven die deze sector 'erbij doen' en door middel van relevante kennis echt iets kunnen toevoegen. Als minder boeren ook betekent dat er grotere bedrijven komen, zijn er weliswaar minder klanten, maar is er meer werk per klant.

"Veel bedrijven [...] vragen ook meer van jou als adviseur, dus ik ben daar nog niet zo bang voor dat we geen werk hebben" (interview 20).

Ten aanzien van NIL wordt nog opgemerkt dat je als adviseur de ogen niet mag sluiten voor een ontwikkeling als NIL:

"Als ik daar niet in mee ga, dan kan het zomaar zijn dat je werk opdroogt. [...] het is gewoon een mogelijkheid, het is gewoon een kans, het is een ontwikkeling die speelt" (interview 14).

Sommige adviseurs verwachten dat er in de toekomst andere keuzes worden gemaakt ten aanzien van de samenstelling van het **klantenbestand**. Bijvoorbeeld minder advisering van kleinere bedrijven, omdat deze te specifieke vragen hebben. Een advieskantoor met zowel agrarische als mkb-klanten verwacht dat zij zich iets meer op mkb-klanten zullen richten. Maar een ander verwacht juist dat het klantenbestand breder van samenstelling wordt, omdat de stikstofcrisis meer sectoren raakt. Daarnaast wordt genoemd dat er intern discussies ontstaan over welk deel van de agrarische klanten in de toekomst bediend moet worden, bijvoorbeeld intensieve veehouderij of bloembollen niet en klanten die de 'transitie willen doormaken' wel.

De geïnterviewde adviseurs zien in grote lijnen drie ontwikkelingen in het advieswerk van de toekomst, die betrekking hebben op **rol en inhoud**:

1. Integraliteit, totaaloverzicht bieden, blijft belangrijk. Dat vraagt om generalisten. Volgens een geïnterviewde betekent dat dat adviesbedrijven minimaal een omvang van 8-9 mensen moeten hebben, om in voldoende mate kennis te kunnen delen en om een totaaloverzicht te kunnen bieden.
2. De toekomst vraagt om een generalist die iets extra's kan bieden, dus met een specialisme (zoals multifunctionele landbouw met bijvoorbeeld kinderopvang).

-
3. Met name adviseurs van eenmansbedrijven of de kleinere kantoren gaan zich specialiseren en gaan verder als zzp'er. Zij worden ingehuurd door de grotere adviesbedrijven of direct door boeren:

"Ik denk dat een melkveehouder een team van mensen om zich heen moet hebben die hij vertrouwt, die hij kan bellen, die meedenken, ieder met zijn eigen specialisme. Ik denk dat dat meer de toekomst zou moeten zijn van ons werk" (interview 17).

Sommige adviseurs zien voor zichzelf een verschuiving naar een meer coachende rol, meer sparringpartner, meer aandacht voor emotie. Anderzijds verwachten verschillende adviseurs dat boeren meer behoefte hebben aan begeleiding van complexe administratieve taken, waardoor het 'echte advieswerk' in de verdrukking kan komen. Of waardoor het geheel meer tijd vergt en duurder wordt voor de adviesvrager. Verschillende adviseurs zien dat onder invloed van complexe opkoopregelingen, bedrijfsverplaatsingen, eisen van de bank, het werk van de adviseur **complexer** wordt. De verwachting wordt verder uitgesproken dat kleinere adviesbedrijven zullen afhaken als gevolg van de toegenomen complexiteit. Complexere adviesvragen zijn bovendien lastig voor jonge adviseurs met nog weinig ervaring.

2.2.6 Een goed financieel advies: samenvatting

Belangrijke vaardigheden voor een adviseur zijn: luisteren, waarnemen, triggeren, spiegelen, sparren, meedenken, stimuleren, enthousiasmeren, 'tot realiteit brengen'. Een adviseur:

- ontzorgt, kijkt mee bij het aanvragen van regelingen; geeft ook ongevraagd advies.
- brengt kennis van onder andere wet- en regelgeving, beleid, subsidies; verbindt, brengt mensen bij elkaar ten behoeve van kruisbestuiving (brengt kennis van pioniers bij andere klanten); verwijst door naar of begeleidt (studie)groepen.
- maakt een financiële vertaling van plannen; biedt inzicht in wat erachter de getallen zit; draagt alternatieven aan voor reguliere financiers.
- heeft aandacht voor (familie)relaties.
- heeft een visie, ontwikkelt een visie op maatschappelijke ontwikkelingen; toekomstig beleid; duurzaamheid; markt; branche; kansen en risico's in beeld brengen; tussentijds stand van zaken toetsen aan de visie.
- helpt een klant beslissen; komt samen met de klant tot de beste beslissing gezien alle factoren waar de klant achter staat; brengt scenario's in beeld ten aanzien van richting, tempo.
- reflecteert of ondernemers nog op de koers zitten die zij voor ogen hadden.

De belangrijkste uitgangspunten voor advies zijn: 1) kenmerken van de ondernemer (en bedrijf en gezin), 2) continuïteit van het bedrijf, en 3) wet- en regelgeving. De adviseur verbindt deze uitgangspunten met elkaar. Daarbij:

- is de eigen visie van de adviseur een belangrijk vertrekpunt.
- noemt een deel van de adviseurs dat zij een rol hebben ten aanzien van maatschappelijke ontwikkelingen (zoals duurzaamheid, landbouwtransitie), in de vorm van agenderen en informeren.
- verschillen de adviseurs in de mate waarin zij hun rol als sturend beschrijven.
- verschillen de adviseurs in de mate waarin zij vinden dat zij invloed hebben, variërend van weinig tot heel veel. Dit is volgens sommigen ook afhankelijk van het type adviesvrager of van de vertrouwensrelatie met de klant.

Ten aanzien van de eigen kennisontwikkeling maken de adviseurs keuzes op basis van waar klanten behoefte aan hebben of vanuit een behoefte aan persoonlijke ontwikkeling. Met name duurzaamheid en wet- en regelgeving zijn belangrijke kennisthema's. Vakinhoudelijke bladen en opleidingen, branche- en netwerkwerkbijeenkomsten met collega's en concullega's en voorlopers onder de klanten zijn belangrijke kennisbronnen. Het kennisaanbod over NIL is volgens de adviseurs nog beperkt.

Naar de toekomst toe zien adviseurs drie ontwikkelingen die van invloed zijn op de rol en inhoud van hun werk:

- er blijft vraag naar generalisten die integraliteit en totaaloverzicht bieden, dit betekent dat adviesbedrijven minimaal een omvang van 8-9 mensen hebben.
- er zijn generalisten nodig met ook een specialisme.
- kleinere adviesbedrijven specialiseren zich verder; worden ingehuurd door grotere adviesbedrijven en boeren.

2.3 Natuurinclusieve landbouw

Er is aan de financieel adviseurs in zijn algemeenheid gevraagd wat er verstaan wordt onder goede landbouw en later is dit toegespitst op natuurinclusieve landbouw: wat is hun kennis hierover, adviseren zij hier wel of niet over en wat zijn hun beweegredenen hiervoor? De bevindingen op deze vragen worden in dit hoofdstuk belicht.

2.3.1 Goede landbouw

Aan de financieel adviseurs is direct en indirect gevraagd wat zij verstaan onder goede landbouw. In de antwoorden zijn twee thema's te herkennen: bij goede landbouw hoort een goede landbouwer met een bepaalde houding en een duurzame manier van boeren. Deze thema's worden hieronder toegelicht.

Goede boer

De geïnterviewde adviseurs zijn het erover eens dat bij goede landbouw een bepaalde houding van de boer hoort. Wat die houding is, daar zitten nuances in. Ten eerste wordt er genoemd dat je als boer flexibel en optimistisch moet zijn. Dit betekent dat je moet kunnen omgaan met tegenslagen en veranderingen uit je omgeving, zoals nieuwe wetgeving. Een financieel adviseur deelt:

"Je moet je niet als boer opstellen, maar als ondernemer. Dit houdt in dat je kijkt waar de kansen liggen en dat je durft te pionieren met innovatieve ideeën" (interview 27).

Een andere adviseur noemt als voorbeeld dat sommige ondernemers een eigen innovatiebudget hebben. Andere adviseurs benoemen dat de uitwisseling van kennis en kunde hoort bij het ondernemerschap. Deze kennis gaat zowel over het boeren als over ideeën om een goed verdienmodel te creëren.

Ten tweede hoort bij een goede houding van boeren een bepaalde **houding naar de maatschappij** en omgeving. Er wordt benoemd dat een bedrijfsvisie moet worden aangepast aan de visie van de consument en dat boeren verbinding moeten zoeken met de omgeving. Ook wordt er aangegeven dat zij maatschappelijke ontwikkelingen moeten volgen, omdat zij ook verantwoordelijkheid hebben voor het welzijn van hun omgeving. Daarnaast wordt benoemd dat er wederzijds respect moet zijn tussen boeren, maatschappij en beleid, wat nu nog weleens ontbreekt. De prijs voor betere producten die zorg dragen voor hun sociale en fysieke omgeving zou eventueel kunnen worden betaald door consumenten of supermarkten.

Ten derde vinden veel adviseurs dat je als boer **toekomstgericht** moet zijn. Dit kan zijn door het gedachtegoed van rentmeesterschap, waarbij het bedrijf en de aarde in een goede staat moeten kunnen worden doorgegeven aan onze kinderen. Het bedrijf in een mooie staat doorgeven, haakt in op het verdienmodel van boeren. Het bedrijf moet rendabel zijn en de vraag van de markt blijven beantwoorden. Daarnaast moet een boer ook naar de toekomst kijken en de trend van goed omgaan met de aarde volgen:

"Dus niet alleen naar het verdienmodel kijken, maar ook even: Waarom doen we dit en waar gaan we terechtkomen als we dit niet doen?" (interview 25).

"Hoe ik duurzaamheid zie is vooral het toekomstbestendig maken van je onderneming zeg maar. En die klinkt heel breed, die is ook heel breed. Want dat kan een stukje zijn wat wordt gedreven vanuit de keten, of wordt het gedreven vanuit jezelf, vanuit intrinsieke motivatie. Maar uiteindelijk is dat wel waar wij met onze klanten veel over praten" (interview 27).

Er zijn veel verschillen in de mate van duurzaamheid, de beweegredenen voor duurzame bedrijfsvoering en eventuele oplossingen die genoemd worden.

Duurzaamheid

Duurzaamheid wordt een aantal keer genoemd in relatie tot goede landbouw. Onder dit begrip valt zowel het voortbestaan van het bedrijf als zorg voor de aarde. De motivatie om goed om te gaan met de aarde wordt volgens de adviseurs extern gestimuleerd, in de vorm van consumenten die met hun koopgedrag kiezen voor onbespoten producten en beleid dat bijvoorbeeld **gewasbeschermingsmiddelen** gaat beperken.

Biodiversiteit werd in verband met gewasbeschermingsmiddelen slechts één keer genoemd. Over een reductie in het gebruik van kunstmest waren meer financieel adviseurs het eens. Een aantal geeft aan dat **kringlooplandbouw** een oplossing kan zijn als we **minder kunstmest** willen gaan gebruiken: *“Dat voelt goed voor elke boer.”* Financieel adviseurs vinden minder kunstmestgebruik passen bij goede landbouw omdat je zo de natuur haar werk kan laten doen. Met minder kunstmest is natuurherstel volgens hen mogelijk.

Over of **groei of krimp van de agrarische bedrijven** beter is om naar duurzaamheid te bewegen, heerst geen consensus onder de adviseurs. Adviseurs die beweren dat grote bedrijven de oplossing zijn, verklaren dat deze bedrijven gebruik kunnen maken van kennis en wetenschap om te zorgen dat er met innovatieve technische oplossingen efficiënt kan blijven geproduceerd, terwijl je rendabel blijft als boer. Met deze technische oplossingen hoeft er in de visie van deze financieel adviseurs ook minder kunstmest en gewasbescherming gebruikt te worden. Ook deelt een adviseur dat kleine bedrijven helaas niet meer passen in het huidige verdienmodel. Een andere adviseur is van mening dat er op financieel gebied zeker ruimte is om kleiner te worden, maar dat je het dan anders moet gaan doen: je moet rekening houden met de maatschappelijke ontwikkelingen, minder intensief boeren en meer grondgebonden zijn. Ten slotte deelt een adviseur dat er niet zoveel geëxporteerd hoeft te worden, waardoor er voor Nederlandse boeren andere kansen op tafel komen te liggen.

“Nou ja, in principe zou je eigenlijk verwachten dat met die transitie dat groeien niet meer het enige doel is. Dus dat zo’n natuurinclusieve landbouw wel perspectief biedt. Dat zo’n sterconcept vleeskuikens wel perspectief biedt. En dat je dus niet meer moet groeien om je inkomen op peil te houden. Dat zou mooi zijn” (interview 2).

Duurzaamheid in de langjarige adviezen van adviseurs

Duurzaamheid wordt toch nog erg weinig genoemd wanneer er gepraat wordt over langjarige strategieën. Er wordt rekening gehouden met toekomstige wetgevingen en een financieel plan, maar zelden met de draagkracht van het land. Dingen die ten aanzien van duurzaamheid wel genoemd worden, zijn de CO₂-footprint en energie, en stikstof, wanneer het bedrijf aan N2000 grenst.

2.3.2 Natuurinclusieve landbouw volgens de adviseurs

Bekendheid met NIL

In paragraaf 2.2.4 is te lezen dat een gering aantal van de geïnterviewde adviseurs zelf naar educatie of cursussen heeft gezocht om meer te leren over natuurinclusieve landbouw en wat die term inhoudt. Deze adviseurs begrepen wat de term inhoudt, ook al blijft het volgens hen een breed begrip. Er werd voornamelijk benoemd dat de term onduidelijk is: het is onduidelijk wat de maatschappij als natuurinclusief ziet en de communicatie daarover is slecht. De geïnterviewde adviseurs delen dat iedereen een andere definitie geeft als erover wordt gepraat. Als voorbeeld stellen de geïnterviewde adviseurs dat de term ‘biologisch’ heel afgebakend is, terwijl natuurinclusief dat niet is. Een vraag die gesteld wordt door de geïnterviewde financieel adviseurs: ‘Hoe classificeer/certificeer je het?’

Wat valt er volgens de geïnterviewde adviseurs onder NIL?

De volgende termen worden geassocieerd met NIL, van meestgenoemd naar minstgenoemd.

- **Bodem**

Een goed en gezond bodemleven is het belangrijkste uitgangspunt van veel adviseurs als het gaat om natuurinclusief boeren, vooral in de tuin- en akkerbouw. Dit wordt veel in combinatie met het wel of niet gebruiken van gewasbescherming en kunstmest genoemd. Ook wordt er een aantal keer genoemd dat een bodem gezonder kan zijn als er geëxtensiveerd wordt. Het verzorgen van de bodem gaat om een andere manier van werken en denken dan wat we gewend zijn. Daar is niet alleen een andere instelling en werkwijze voor nodig, maar ook een financiële investering. Bijvoorbeeld niet-kerende grondbewerking vraagt om een flinke investering en wordt alleen gedaan als er subsidie voor wordt gegeven.

“Wat is natuurinclusieve landbouw? Het is de natuur zijn werk laten doen. Dat zie je heel sterk in de kwaliteit van de bodem. Je kunt veel minder kunstmest en bestrijdingsmiddelen gebruiken. De natuur heeft zoveel kracht. Laat het bodemleven z’n werk maar doen. Bij droogte heeft een bodem met veel bodemleven meer veerkracht. Maar met veel kunstmest en bestrijdingsmiddelen raakt de bodem haar natuurlijke kracht kwijt. Bij een omschakeling naar bio bijvoorbeeld zijn de eerste jaren zwaar. De natuur moet zich herstellen. (...) dus ja wat is voor ons natuurinclusief? Ja eigenlijk die bodem centraal zetten en natuur zijn kracht laten doen” (interview 12).

• **Biodiversiteit**

Biodiversiteit wordt genoemd in combinatie met een duurzaam bedrijf. De geïnterviewde adviseurs gebruiken het vooral als containerbegrip, waarbij er niet concreet wordt ingegaan op de betekenis of op maatregelen omtrent het verbeteren van biodiversiteit. Enkele adviseurs lichten toe dat het gaat om diversiteit in de natuur en gewassen en het belang van bestuivers. Maatregelen omtrent biodiversiteit die worden gestimuleerd door de geïnterviewde financieel adviseurs, zijn:

- Bufferstroken waar niet gemaaid wordt.
- Insectenbeheer (dit wordt niet concreet gemaakt).
- Kruidenrijk grasland.
- Insectenhôtels.
- Minder gewasbescherming gebruiken.

Akkerbouw:

- Biologische plaagbestrijding, hier is meer onderzoek voor nodig, want soms is spuiten met pesticiden nog nodig, omdat er geen alternatief bekend of beschikbaar is.
- Gewasrotatie.
- Akkerranden inzaaien.

“Ja, kijk, als je evenwicht in de natuur hebt, moet je dat ook wel terugzien in de diversiteit in de landbouw. Want ja, de grootste problemen in de akkerbouw is wel nitraat, hè? Dat is de uitstoot naar het oppervlaktewater of naar het grondwater door het zand. De biodiversiteit is in onevenwichtige biologie. En dat komt door onze monoculturen” (interview 25).

• **Kringloop**

Circulariteit, het gebruik van eigen grondstoffen en van eigen dierlijke mest worden als natuurinclusieve maatregelen beschreven. Vooral het gebruik van eigen mest wordt al veel gestimuleerd door de geïnterviewde adviseurs. Waar biodiversiteit als containerbegrip benoemd wordt, spreekt kringloop veel meer tot de verbeelding van de adviseurs, waarbij ook meer voorbeelden worden toegelicht.

• **Kruidenrijk**

Met kruidenrijke graslanden hebben een aantal adviseurs ervaring. Naast dat het subsidie oplevert en zo bijdraagt aan een beter verdienmodel, worden als voordelen ook genoemd dat het de bodem verbetert, mestgebruik vermindert en ten slotte dat het gras minder droogtegevoelig is.

• **Water**

In de glastuinbouw gaat het in de interviews over het reduceren van watergebruik. Daarnaast wordt beter waterbeheer genoemd in combinatie met bodembeheer. Bewust omgaan met watergebruik en het voorkomen van uitspoeling wordt door een aantal van de geïnterviewde adviseurs al gestimuleerd.

• **Integraal**

Een aantal keer wordt benoemd dat een duurzamere of natuurinclusieve landbouw integraal benaderd moet worden, want het gaat om: klimaat, biodiversiteit, stikstof, dierenwelzijn, kruidenrijk grasland, personeel en hoe je met je bronnen omgaat.

2.3.3 Stimuleren van natuurinclusieve landbouw

Een enkele adviseur adviseert actief op omschakelen naar NIL. Een aantal neemt NIL mee in de vorm van losse maatregelen; zij beweren dat je wel beter om moet gaan met de bodem om te kunnen blijven bestaan

als boer. De adviseurs die met hun klanten praten over natuurinclusiviteit zien dat die ondernemers soms zelf al natuurinclusieve maatregelen nemen, maar dat niet direct als natuurinclusief beschrijven. Dit zijn maatregelen zoals een verlate maaidatum, snoeien i.p.v. kappen van bomen en groenblauwe diensten.

"Kijk, je kunt die boeren zelf natuurlijk met die concrete dingen, laten bedenken. Van hè wat vind jij nou natuurinclusief? Laten we het daar eens met elkaar over hebben. Dan zul je wel merken dat het allemaal concrete maatregelen zijn en niet allerlei berekeningsmodellen, of wat dan ook" (interview 20).

Natuurinclusieve stimulans

Beweegredenen voor een financieel adviseur om naar een natuurinclusieve landbouw te bewegen of daarover te adviseren, zijn te onderscheiden in financiering, beleid en de kennis die er is. Belangrijk voor een agrarisch ondernemer is dat de natuurinclusieve maatregelen moeten passen in het businessmodel, hij of zij moet er een eerlijke prijs voor krijgen en er moet stabiliteit in die prijs zitten. Daarna is de keuze of NIL wordt toegepast afhankelijk van een combinatie van durven, de financiële zekerheid en de persoonlijke motivatie en kennis hebben om duurzamer met je omgeving (bodem, water) om te gaan.

Financiering

Alles wordt door de financieel adviseurs door een financiële bril bekeken, dus ook de omschakeling naar NIL. Een van de adviseurs geeft aan dat als bij een klant kostenbesparing niet meer lukt om het verdienmodel rond te krijgen, er gekeken kan worden of er binnen NIL mogelijkheden zijn om inkomsten te vergroten, vanuit de stimuleringsregelingen die voor NIL beschikbaar zijn. Een aantal andere voorbeelden hoe financiële regelingen kunnen bijdragen aan een eventuele beweging naar NIL:

- Garantie van een vaste prijs geeft heel veel rust, die stabiliteit geeft ruimte om te kunnen denken aan de toekomst en aanpassingen aan het bedrijf die zich meer richten op de toekomst, duurzaamheid en NIL.
- Subsidie is een trigger om een investering te doen en over te stappen naar bijvoorbeeld niet-kerende groundbewerking.
- Rentekorting bij de bank als je bepaalde groene maatregelen treft.

Sommige adviseurs zien dat bepaalde maatregelen die bewegen naar NIL, bijvoorbeeld kruidenrijk grasland en het anders omgaan met je akkerranden, al wat rendement oplevert. Dat stimuleert volgens hen om naar natuurinclusiviteit te bewegen.

Beleid

Volgens de geïnterviewde adviseurs schakelt de ondernemer zelf als er een verandering moet plaatsvinden, want zij weten of voelen zelf dat het anders moet; veel ondernemers doen het uit eigen motivatie. Maar naast persoonlijke motivatie is er een overheid nodig die de garantie geeft dat de ondernemer de kans en tijd krijgt om die transitie te maken. Daarna moet de markt een kans geven door een eerlijke prijs te betalen. Het zou goed werken als beleid erop aanstuurt, omdat iedereen moet meedoen om verandering van de grond te krijgen en hiervoor moet de keten gesloten zijn.

De overheid moet volgens de adviseurs wel een **stimuleringsbeleid** maken, geen strafbeleid. Dat houdt in een vergoeding als er NIL-maatregelen worden uitgevoerd, geen bekeuring als je iets verkeerd hebt gedaan. Stimuleren kan bijvoorbeeld door korting op pachtgrond als er NIL-activiteiten worden uitgevoerd.

Kennis delen/ opdoen

In paragraaf 2.2.4 blijkt dat er veel **kennisuitwisseling** plaatsvindt in de vorm van studiegroepen en cursussen die worden gegeven vanuit de adviesbureaus. Dit is goed voor het netwerk van de boeren en gezamenlijk worden de ontwikkelingen vanuit de maatschappij gevolgd. Deze uitwisseling kan voor inspiratie zorgen en is volgens sommige adviseurs erg belangrijk, want met studiegroepen of andere kleinere projecten in de regio kun je dingen lokaal en kleinschalig oplossen.

Een tweetal voorbeelden van studiegroepen die kunnen bijdragen aan de transitie naar NIL:

- Een adviseur deelt dat zij cursussen organiseren gericht op jonge ondernemers om kennis te delen en dat deze ondernemers veel hoger zijn opgeleid dan vroeger. De adviseur denkt dat dat een positieve invloed heeft op duurzaam toekomst-denken.

-
- Een andere adviseur deelt dat concrete metingen boeren kunnen helpen om te laten zien: dit is het effect van bepaalde maatregelen.

Ten slotte moet de kennisdeling ook worden gecommuniceerd naar de maatschappij. Over bijvoorbeeld gewasbescherming, maar ook over de producten, die er niet altijd hetzelfde uitzien als wat mensen van gangbare producten gewend zijn.

2.3.4 Redenering NIL advies

In paragraaf 2.2.3 is beschreven wat de belangrijkste uitgangspunten zijn voor het geven van advies, namelijk passend bij een onderneming, bijdragen aan toekomstbestendigheid en voldoen aan wet- en regelgeving. Hoewel deze uitgangspunten ook gelden bij het adviseren naar NIL, ligt hier de nadruk op financiële overwegingen. Voor sommige ondernemers is NIL financieel logisch om te doen, omdat de markt die richting op stuurt en er verschillende financieringsregelingen zijn voor NIL die gunstig zijn. Voor anderen ontbreekt dat volledige verdienmodel nog, waardoor een transitie op de boerderij uitblijft. Zoals een adviseur aangeeft, kost de transitie naar natuurinclusief tijd, omdat de natuur zich moet herstellen. Die tijd moet financieel overbruggd worden door een bepaalde regeling.

Ondernemers en een enkele adviseur die richting natuurinclusief willen bewegen vanuit een niet-financiële overweging, halen hun motivatie uit een toekomstperspectief en de lokale omstandigheden. Sommige boerderijen liggen dicht bij een N2000-gebied, waardoor NIL een logische stap is. Ook speelt duurzaam willen omgaan met de bodem en water een rol in de keuze naar natuurinclusieve maatregelen. Iets minder vaak wordt de natuur zelf genoemd als reden.

"Iemand maakte een keer de opmerking in de krant: als je rood staat kan je nooit groen worden. Maar dat is ook zo! Dat is ook gewoon zo" (interview 19).

Ook speelt het al dan niet zijn of worden van grondgebonden mee in de keuze om NIL mogelijk te maken.

"Geïnterviewde: Ja, het zou ideaal zijn als een boer door middel van de keuze van natuurinclusieve landbouw kan blijven en een boterham kan verdienen. Dat zou dus fantastisch zijn.

Interviewer: Als die garantie er is, zou dat ook veel boeren helpen om die stap te maken, denkt u?

Geïnterviewde: Ja absoluut, hè? Dat is ook precies wat ik net zeg met dat verdienmodel, er moet een verdienmodel zijn. En dan doen, het zijn toch ondernemers. Ik denk ook dat ook melkveehouders net zo lief 100 koeien in het veld hebben als 200 koeien, liever 100 koeien denk ik, ja, waarom 200 koeien melken.

Interviewer: Meer tijd voor gezin.

Geïnterviewde: Meer tijd voor gezin. Ja, ja. Kun je 100 koeien melken, is je dag veel leuker toch?" (interview 2).

"We weten allemaal wat goed is voor de grond, wat goed is voor natuur en dus ik denk dat dat besef er wel is. Nou daar hebben we het ook met alle ondernemers dagelijks over. Alleen het gaat er natuurlijk wel om dat je uiteindelijk een voldoende verdienmodel eruit haalt" (interview 29).

2.3.5 Natuurinclusieve landbouw: samenvatting

In dit hoofdstuk is eerst uiteengezet wat er onder goede landbouw wordt verstaan en vervolgens is er omschreven hoe de financieel adviseurs staan tegenover natuurinclusieve landbouw.

Bij goede landbouw hoort een bepaalde houding van een boer, waarbij de boer:

- Optimistisch is ingesteld en flexibel om kan gaan met nieuwe ontwikkelingen in de maatschappij en wetgeving.
- Toekomstgericht is, waarbij deze denkt aan zowel een goed verdienmodel als een gezonde aarde voor zijn of haar opvolgers.

Bij goede landbouw hoort duurzaamheid, daarin volgen financieel adviseurs de toekomstige wetgeving. Onder duurzaamheid valt volgens de financieel adviseurs:

- Beperking van gewasbeschermingsmiddelen.
- Minder kunstmest; hier zou kringlooplandbouw een oplossing zijn.

Er is geen consensus onder de financieel adviseurs of het vanuit duurzaamheidsoverwegingen beter is om te groeien of krimpen.

De meeste financieel adviseurs hebben van natuurinclusieve landbouw gehoord, maar het is een vage en 'onafgebakende' term voor hen. Het meest met NIL geassocieerd worden een gezonde bodem, biodiversiteit en kringlooplandbouw.

Beweegredenen voor een financieel adviseur om natuurinclusieve landbouw te adviseren, zijn te onderscheiden in financiering, beleid en de kennis die er is. Financieel adviseurs vinden dat:

- Het verdienmodel bepalend is voor de keuzes die een agrarisch ondernemer maakt. Financiële regelingen zoals garantie van een vaste prijs, subsidies en regelingen van banken kunnen bijdragen aan een eventuele beweging naar NIL. Overheid met een beleidsplan voor de lange termijn moet sturen op NIL, zodat de ondernemer de kans en tijd krijgt om een transitie te maken. Dit moet stimuleringsbeleid zijn, geen strafbeleid.
- Kennis over de ecologische en financiële effecten van NIL zo veel mogelijk via studiegroepen en cursussen verspreid moet worden om elkaar te inspireren.

Ten slotte wordt er over NIL vooral geadviseerd als dit past bij een ondernemer en zijn/haar onderneming, het bijdraagt aan de toekomstbestendigheid en voldoet aan wet- en regelgeving.

2.4 Ontwikkeling van de landbouw

In deze paragraaf gaan we in op trends die adviseurs zien en hun verwachtingen ten aanzien van de ontwikkeling van de landbouw in de toekomst.

2.4.1 Trends

Volgens meerdere geïnterviewde financieel adviseurs kunnen bedrijfsontwikkelingen in de landbouw vaak worden gespiegeld aan marktontwikkelingen. Zij zien dat de vraag naar agrarische producten uit Nederland hoog is en verwachten dat deze vraag gezien de mondiale bevolkingsgroei niet minder zal worden. Een deel van de landbouwbedrijven investeert daarom in nog meer efficiëntie en optimalisatie; het doel is om nog meer voedsel te produceren met minder externe input op een klein oppervlak. Tegelijkertijd merken de geïnterviewde financieel adviseurs ook dat er steeds meer duurzaamheidseisen worden gesteld aan de productie van voedsel.

"Er blijft vraag naar voedsel en die wordt alleen maar groter. We hebben, laten we het uitdagingen noemen, stikstof, klimaat, water [...] dat zijn allemaal uitdagingen" (interview 6).

Geïnterviewde financieel adviseurs zien dat onder druk van de Kaderrichtlijn Water (KRW), de stikstofcrisis, de klimaatcrisis en de biodiversiteitscrisis boeren steeds kritischer naar de omgevingseffecten van hun bedrijfsvoering gaan kijken. Vergunningen en financiering van banken zijn niet meer vanzelfsprekend en vragen soms om vergaande verduurzamingsmaatregelen. Landbouwbedrijven kunnen daar onder andere op in spelen door te produceren volgens de randvoorwaarden van bepaalde keurmerken. Bepaalde certificering kan ook een financiële meerwaarde geven aan producten, maar in de meeste gevallen is het vooral een verplichting.

"Maar je ziet het ook met voedsel dat ondernemers daar steeds meer met keurmerken bezig zijn. Op die manier onderscheiden van concurrentie en in het buitenland geproduceerde producten" (interview 28).

Duurzaamheid wordt veelal geassocieerd met circulariteit en klimaat. Duurzaam betekent produceren binnen de grenzen van de planeet en ook aangepast op veranderingen van het klimaat. In de praktijk betekent dit volgens adviseurs dat boeren vooral zuiniger en extensiever moeten gaan produceren. Naast de fysieke betekenis van duurzaamheid heeft duurzaamheid ook een sociale betekenis. Een duurzaam bedrijf kan de tand des tijds doorstaan door mee te gaan met de trends. Daar hoort bij dat boeren steeds hoger opgeleid zijn en goed voor hun personeel zorgen. Financieel adviseurs zien ook dat de sociale welvaartseisen van (vooral jonge) boeren veranderen. Boeren willen graag meer vrije tijd voor hun gezin en persoonlijke ontwikkeling.

Trends in specifieke bedrijfssectoren

Er wordt door de geïnterviewde financieel adviseurs onderscheid gemaakt in de flexibiliteit van bepaalde agrarische bedrijfssectoren. De meest flexibele sectoren zijn volgens hen de akkerbouw en tuinbouw. Doordat deze sectoren gemakkelijk kunnen roteren in de gewassen en producten die zij produceren, zijn akker- en tuinbouwondernemers gewend om op de markt in te spelen. Zo wordt er naast de productie van traditionele producten ook steeds meer geëxperimenteerd met de productie van biobased bouwmaterialen (o.a. Miscanthus). Akker- en (glas)tuinbouw worden tegelijkertijd sterk beïnvloed door klimaatverandering. Door de opgelopen gasprijzen wordt nu volop geïnvesteerd in hernieuwbare energie en warmtetechnieken. Door steeds extremere weersomstandigheden worden gewassen steeds meer geselecteerd op hun weerbaarheidskwaliteiten. Zeker voor akkerbouw op open grond telt dat er in toenemende mate rekening wordt gehouden met de omgeving en de kwaliteit van de bodem. Zo wordt er geëxperimenteerd met nieuwe vanggewassen en meerjarige teelten. Met biodiversiteit wordt rekening gehouden door over te stappen naar biologische gewasbeschermingsmiddelen of in sommige gevallen te minderen of helemaal af te zien van toegevoegde middelen. Ook wordt er steeds meer gebruikgemaakt van organische mest.

In de veehouderij spelen volgens een deel van de geïnterviewde financieel adviseurs onderwerpen als circulariteit en dierenwelzijn een grotere rol. Meer aandacht voor circulariteit wordt vooral aangedreven door de stikstofcrisis, de oplopende kosten van krachtvoer en het aflopen van de derogatierechten. Financieel adviseurs verschillen in hun mening over de schaal waarop circulariteit zou moeten worden nagestreefd. Sommige financieel adviseurs beschouwen circulariteit op bedrijfsniveau, andere op regionaal, nationaal of Europees niveau. Dierenwelzijn is de laatste jaren vooral aangekaart door campagnes van Stichting Wakker Dier. Er wordt verondersteld dat een groot deel van de pluimveehouders inmiddels is omgeschakeld naar ten minste één Beter Leven ster. Hierdoor is het aantal vleeskuikens in veel pluimveehouderijen gehalveerd. Toch kunnen zij vaak nog voldoende inkomsten genereren door de meerwaarde die zij ontvangen voor het produceren van vlees met ten minste één Beter Leven ster.

"Ja, een leuk voorbeeld is de vleeskuikens. Dus daar is het blijkbaar gelukt dat in Nederland alle supermarkten zeggen: we doen alleen maar het ster-concept, dus het diervriendelijk produceren van vleeskuikens. Ik ben geen specialist vleeskuikens, maar ik begrijp van een aantal klanten die ik dan heb dat op dit moment bijna iedereen omgeschakeld is" (interview 2).

In de varkenshouderij zijn er boeren die zich proberen te onderscheiden als producent van streekproducten. Varkenshouders ervaren veel maatschappelijke druk, zowel vanwege kritiek op dierenwelzijn als kritiek op de milieu- en omgevingsimpact van varkenshouderijen. Veel melkveehouders hebben het afgelopen jaar (2023) een goede prijs kunnen ontvangen. De jaren daarvoor bleef de melkprijs echter grotendeels constant, ook in tijden van recessie en inflatie. Veel melkveehouders voelen zich nu gefrustreerd omdat ze in de jaren dat de melkprijs constant is gebleven, hebben geïnvesteerd om te groeien. Nu wordt deze groei vanuit natuur-en milieuafwegingen een halt toegeroepen en wordt er gevraagd om krimp. Voor sommige melkveehouders is dit financieel en/of emotioneel niet haalbaar.

Groeiende kloof

Een deel van de financieel adviseurs heeft opgemerkt dat voor- en nadelen van de huidige tijd niet evenredig zijn verdeeld over boerenbedrijven. Ten eerste zijn grote bedrijven vaak kapitaalkrachtiger dan kleine bedrijven. Zij kunnen daardoor makkelijker innoveren. Aftrekposten zijn alleen aantrekkelijk als je ook kunt investeren. Bovendien zijn grote bedrijven beter in staat om (samen met een adviseur) aanspraak op subsidies te maken. Enerzijds komt dit doordat zij gemakkelijk kunnen voorzien in een eigen bijdrage, anderzijds zijn grotere bedrijven vaak ook professioneler georganiseerd waardoor ze makkelijker aan de

administratieve eisen kunnen voldoen. Ten tweede zijn voor- en nadelen voor boerenbedrijven ook afhankelijk van de fysieke ligging van een bedrijf. Intensieve bedrijven rondom of dichtbij natuurgebieden worden dwingend gevraagd om rigoureus te extensiveren of te verplaatsen, dit geldt minder voor bedrijven verder weg van een natuurgebied. Ten derde ontstaat er volgens de adviseurs een groter wordende kloof tussen grond bezittende boeren en boeren die grond pachten. Door de oplopende grondprijzen zijn grondbezitters in het voordeel, maar worden pachtende boeren steeds meer in het nadeel gedreven. Ten vierde is er een kloof tussen boeren die wel of geen opvolger kunnen vinden. Het moment om te investeren in het bedrijf komt vaak als een nieuwe generatie aanklopt. Als er niemand is die het bedrijf wil overnemen, dan valt de prikkel om te blijven ontwikkelen ook weg.

Maatschappelijke en politieke opinie

De meerderheid van de financieel adviseurs heeft ten minste één keer benoemd grote politieke frustratie te bemerken onder hun klanten. Boeren voelen zich onevenredig bestraft door de politiek² en vinden dat als zij moeten extensiveren, er ook rigoureuze maatregelen genomen moeten worden in de industrie en de transportsector. Veel boeren voelen zich maatschappelijk ondergewaardeerd, al ligt dat volgens sommige adviseurs ook aan hun eigen gebrek aan transparantie. De agrarische sector doet volgens adviseurs al heel veel aan verduurzaming en biodiversiteit, maar draagt dat niet altijd uit.

"Ik vind dat de agrarische sector in Nederland al verschrikkelijk veel doet aan het verduurzamen van de landbouw. Alleen, ik vind dat ze zichzelf veel te slecht verkopen [...] richting omgeving, richting consument [...] want ik denk dat menigeen niet weet hoe goed wij zijn als agrarisch Nederland. Ja, dus ik denk dat het om draagvlak te creëren bij de publieke opinie in de omgeving [...] denk ik dat ze dat ze dat beter kunnen doen" (interview 29).

De maatschappelijke en politieke wens om duurzamer te produceren, komt ook nog niet overeen met een duurzamer consumptiepatroon. Adviseurs geven aan dat boeren vaak informeren naar mogelijkheden om te kunnen omschakelen naar biologisch, maar dat het door een gebrek aan extra betalingsbereidheid van consumenten vaak niet mogelijk is. De markt voor biologische producten lijkt de nichemarkt voorlopig nog niet te kunnen overstijgen.

2.4.2 Verwachte ontwikkelingen van de landbouw

Alle geïnterviewde financieel adviseurs hebben een positief beeld bij de algemene toekomst van de landbouw. Nederland is en blijft volgens hen een belangrijk landbouwland. Per sector zullen er naar verwachting wel ingrijpende veranderingen gaan plaatsvinden, omdat het duidelijk is dat we anders met onze grondstoffen en onze omgeving moeten omgaan; de financieel adviseurs herkennen dat er behoefte is aan, of sprake is van landbouwtransities. De context per bedrijf is bepalend voor de invulling van deze transities. Een deel van de boerenbedrijven zal naar verwachting van de geïnterviewde financieel adviseurs blijven groeien in omvang van de productie. Dit zullen waarschijnlijk grote bedrijven zijn die de afgelopen jaren voldoende kapitaal hebben opgebouwd om kleinere bedrijven op te kopen. Tegelijkertijd zullen deze bedrijven waarschijnlijk stevig moeten blijven innoveren om te kunnen voldoen aan diverse milieu- en biodiversiteitsdoelstellingen. De bedrijven die groter worden zullen naar verwachting blijven produceren voor de wereldmarkt. Bedrijven rondom natuurgebieden zullen vrijwel zeker gaan extensiveren en/of overgaan op biologisch en/of natuurinclusief. Voor deze boeren bestaat het verdienmodel met name uit agrarisch natuurbeheer. Sommige financieel adviseurs voorzien dat het haalbaar is dat deze bedrijven binnenkort allemaal op niveau 1 natuurinclusief kunnen produceren, de overstap naar niveau 2 kan echter voor boeren nog als te complex worden ervaren. Alle geïnterviewde financieel adviseurs delen de verwachting dat extensieve bedrijven grotendeels voor de lokale markt zullen produceren. En deel, vaak kleinere boeren, kan een neventak beginnen om financiële verliezen in de productietak op te vangen. Genoemde neventakken zijn bijvoorbeeld kinderopvang, horeca of zorg.

In totaal verwachten de geïnterviewde financieel adviseurs dat het aantal boeren gaat afnemen. Mogelijk zal ook het areaal landbouwgrond afnemen, o.a. vanwege de toenemende ruimtedruk voor woningbouw. De meeste boeren zijn in de toekomst naar verwachting hoger opgeleid.

² Context rondom deze constatering: Alle interviews zijn afgenomen in een periode voor de val van Kabinet Rutte IV.

Veehouderij

De verwachting van de geïnterviewde financieel adviseurs is dat het aantal vee-eenheden in Nederland en het aantal veehouders zullen gaan afnemen. Deze krimp kan volgens alle financieel adviseurs via natuurlijk verloop plaatsvinden. Voldoende boeren hebben volgens de geïnterviewde financieel adviseurs geen opvolger en/of vinden het prima om hun bedrijf te verkopen voor een goede prijs. De grond die hierdoor vrijkomt, kan mogelijk worden herverdeeld onder de boeren die zich verder willen ontwikkelen.

In de vleesindustrie is de krimp volgens sommige geïnterviewde financieel adviseurs al langere tijd ingezet. Volgens deze adviseurs wordt het houden van dieren alleen voor de slacht steeds lastiger vanuit milieu- en dierenwelzijnsoverwegingen. Binnen Nederland kan niet voldoende eiwit worden geproduceerd om de huidige aantallen vee te kunnen voeren en tegelijkertijd zullen veel (melk)vee bedrijven extensiveren en toewerken naar meer grondgebondenheid. Daaruit volgt een logische krimp van het totaal aantal vee-eenheden. Een ander deel zet in op technologie en voeradditieven/aanpassingen om onder andere CO₂-, stikstof- en fosforemissies te beperken. De totale export van vlees en melk zal waarschijnlijk minder worden, al zijn de meningen verdeeld over de mate waarin de export van dierlijke producten zal afnemen.

Akkerbouw/tuinbouw

De verwachtingen voor akkerbouw en tuinbouw zijn volgens de geïnterviewde financieel adviseurs rooskleurig. Er is volgens hen de laatste jaren goed verdiend in de sector, de meeste akkerbouwers en tuinders hebben daardoor goede reserves opgebouwd. Financieel adviseurs verwachten bovendien dat de vraag naar plantaardig voedsel, maar ook biobased bouwmaterialen zal blijven groeien. Geïnterviewde financieel adviseurs verwachten dat het bouwplan van akkerbouwers extensiever zal worden om de kwaliteit van de bodem te behouden; er zal minder gewasbescherming worden gebruikt en er zal meer worden samengewerkt met de veehouderijsector om kunstmest te vervangen door (biologische) dierlijke mest. Water en energie vormen de grootste uitdagingen voor de akker- en tuinbouwsector, maar volgens geïnterviewde adviseurs loopt Nederland vooralsnog voorop in het ontwikkelen van duurzame en zuinige teeltsystemen. Er is vertrouwen dat de Nederlandse boeren toereikende oplossingen voor deze uitdagingen zullen vinden.

Markt en maatschappij

Markt en maatschappij stellen steeds hogere eisen aan de kwaliteit van producten. Meer biologisch wordt beschouwd als toename van kwaliteit. Toch lijkt de huidige markt voor biologische producten verzadigd. De betalingsbereidheid van consumenten zal moeten toenemen om een streven als 25% marktaandeel te kunnen behalen.

2.4.3 Wensbeelden van de toekomstige landbouw

Naast de verwachtingen die de geïnterviewde adviseurs hebben geschetst over de landbouw, is hun ook gevraagd wat hun wensbeeld zou zijn. De wensen die uit zijn gesproken, raken verschillende aspecten van de landbouw: de ecologie, de markt, de politiek en de economie.

De ecologie

Een wens die veel wordt uitgesproken is een **goede bodem**, die met dierlijke mest in plaats van kunstmest wordt bemest. Dit leidt dan automatisch naar een kringlooplandbouw, inclusief samenwerkingen tussen veehouderij en akkerbouw. De natuur krijgt volgens de geïnterviewde adviseurs dan ook meer ruimte om haar gang te gaan. Om de **kringloop** te realiseren, wordt een aantal keer grondgebondenheid en extensivering genoemd, maar sommige adviseurs zijn van mening dat er ook verandering kan plaatsvinden binnen intensieve gangbare landbouw. Ook gewasbeschermingsmiddelen moeten in de toekomst worden verminderd. Het begrip biodiversiteit valt slechts tweemaal in de interviews met betrekking tot gedroomde scenario's voor de landbouw.

De markt

Bij een visie van kleinere landbouw en kringlooplandbouw, past het concept van kortere ketens. Veel adviseurs spreken hier hun voorkeur voor uit. Bij deze kortere ketens hoort een **minder intensieve landbouw, minder import en lokaal**. Welk niveau 'lokaal' is, daar is geen consensus over; Nederland en Europa worden genoemd.

Idealiter zijn boeren in de toekomst ook minder afhankelijk van één afnemende partij. In het algemeen zullen ketenpartijen om de boer heen meer mee moeten bewegen richting duurzaamheid om de boeren te ondersteunen. Deels zal dat financieel zijn, er wordt veel verdiend door ketenpartijen waar boeren weinig van profiteren, en deels zal er wat in hun productaanbod moeten veranderen. Ketenpartijen moeten zich ook gaan conformeren aan strengere milieu- en natuurbeschermingseisen, verwachten de adviseurs.

Er moeten **grote bedrijven** kunnen blijven bestaan met daarnaast **kleinere gezinsbedrijven** waar een realistisch verdienmodel voor is. Deze kleinere bedrijven kunnen natuurinclusiever zijn; hun rol als natuurbeheerder kan beloond worden door subsidie. Als een aantal bedrijven kleiner wordt, hoeft er ook **minder geëxporteerd** te worden. Een aantal financieel adviseurs is van mening dat het niet mogelijk is dat alle bedrijven kleiner worden, omdat de wereld gevoed moet worden. Bij dit gedachtegoed past ook de visie dat er naast kleine bedrijven, grote efficiënte bedrijven bestaan die met robotisering minder arbeidskracht nodig hebben en zo de prijs kunnen laag houden. Deze bedrijven hebben met hoge opbrengsten ruimte en geld voor **technische innovaties**, waar veel adviseurs op vertrouwen als oplossing voor huidige duurzaamheidsvraagstukken zoals CO₂-uitstoot en stikstof.

De politiek

Om tot het wensbeeld te komen, is er behoefte aan een langetermijnvisie mét beleid voor de langere termijn. De rode lijn in het wensbeeld voor de landbouw gaat over een goed inkomen voor de boer met een realistisch verdienmodel. Er bestaan verschillende visies over hoe veranderingen gestimuleerd kunnen worden. De grootste stimulans is een financiële prikkel: als de overheid of consument meer natuur wil, moeten NIL en natuurbeheer gefinancierd worden. Ook gaat er meer grond nodig zijn voor een goed verdienmodel, dus er moet ook gekeken worden naar de huidige grondregeling. Bij de meeste financieel adviseurs die geïnterviewd zijn, ligt de voorkeur echter niet bij een subsidie, want dat maakt boeren te afhankelijk van de overheid.

"Niet te veel dwingend opleggen, wel dingen meer stimuleren, dus een opkoopregeling ofzo, dat is prima, want dat kan je bepaalde dingen wel stimuleren. Wel goed nadenken van wat de effecten zijn, goed met de markt praten en met de ondernemers praten. Dat is niet vanachter je bureau in Den Haag bedenken, maar echt in de sector kijken. Misschien ook niet alleen maar belangenbehartigers, maar ook gewoon echt met ondernemers spreken. Dan kan je gewoon kijken wat daar speelt voordat je dingen echt in gaat zetten" (interview 28).

De economie

Veel financieel adviseurs willen dus af van subsidies, zij doen suggesties als een betere prijs of andere regelingen via de bank. Een hogere melkprijs geeft boeren een kans om zelf het initiatief te nemen om te veranderen naar een duurzamer bedrijf, mogelijk natuurinclusief. Dit kan volgens de adviseurs bijvoorbeeld door een eerlijke melkprijs af te spreken en deze langdurig vast te zetten. Als je als maatschappij meer natuur wil zien, zul je als consument moeten meebewegen, wat betekent dat de afnemers of consumenten daar meer voor zullen moeten betalen.

Banken kunnen bijdragen aan het stimuleren van dingen zonder dat daar wetgeving voor nodig is. Vooral de koplopers die durven te veranderen, moeten gestimuleerd worden; geldschietters zoals banken moeten openstaan en kansen bieden aan ondernemers die willen en het goede bedrijfsplan ervoor hebben.

"Als ik het voor het zeggen zou hebben, tuurlijk, je moet oog hebben voor omgeving, natuur en de toekomstbestendigheid van bedrijf, ondernemer en productiefactoren. En ik denk dat je als de ondernemers het ook echt willen om die verandering te maken, dan vind ik dat we ruimer moeten faciliteren" (interview 29).

2.4.4 Barrières en kansen voor een landbouwtransitie richting natuurinclusief

Barrières

Verreweg de meest genoemde barrière voor NIL is het **verdienmodel**. Alle geïnterviewde financieel adviseurs hebben moeite om de som onder de streep positief te krijgen voor boeren die willen omschakelen naar natuurinclusief. Op de eerste plaats omdat NIL lagere opbrengsten heeft dan gangbare landbouw. Hierdoor

komt de financiering van een bedrijf in het gedrang: banken hebben bij het verstrekken van leningen rekening gehouden met een minimum productiepercentage per areaal. Als bedrijven willen extensiveren, blijft er na het doen van afbetalingen niet genoeg over voor een volwaardig gezinsinkomen. Ten tweede zijn **vergoedingen** die boeren kunnen ontvangen voor agrarisch natuurbeheer uit het ANLb en de ecoregelingen volgens de geïnterviewde financieel adviseurs niet voldoende om gedeelde inkomsten te compenseren. Ook zijn subsidies en tegemoetkomingen vaak onderhevig aan strenge regels die niet altijd in lijn zijn met de weerbaarheid en onvoorspelbaarheid van natuur en klimaat. Dat maakt de compensatie soms onbetrouwbaar. Ten derde zijn de **prijzen** voor extensief geproduceerde producten te laag. Marges in de melkveehouderij zijn volgens de geïnterviewde financieel adviseurs al jaren flinterdun en de prijs die betaald wordt voor rustgewassen zoals granen en eiwitten is een stuk lager dan voor gangbare gewassen zoals aardappelen en suikerbieten. Tegelijkertijd kunnen boeren ook moeilijk blijven concurreren met buitenlandse producenten als de prijzen omhooggaan. Ten vierde willen **ketenpartijen** niet altijd meewerken. Deels doordat afnemende partijen voedselprijzen zo laag mogelijk willen houden en daarom de voorkeur kunnen geven aan goedkopere producten uit het buitenland, maar ook omdat toeleveranciers van gewasbeschermingsmiddelen en kunstmest een belang hebben bij voortzetting van intensieve landbouw. Als laatste vinden meerdere geïnterviewde financieel adviseurs dat de **betalingsbereidheid** van consumenten op dit moment te laag is. Volgens hen geven consumenten liever hun geld uit aan luxe producten dan aan voedsel.

"... als je kijkt naar 30, 40 jaar terug [...] dat was gewoon 20 tot 25% van hun inkomen werd besteed aan een primaire levensbehoefte, lees voedsel. Nou dat is nu nog niet eens 10%. Dat moet allemaal op aan andere dingen. Maar mensen moeten ook veranderen. Ook de consument moet een transitie ondergaan" (interview 29).

Tegelijkertijd zien alle geïnterviewde financieel adviseurs ook dat consumenten door corona, de energiecrisis en inflatie ook minder te besteden hebben.

Grond

Naast het verdienmodel zijn hoge grondprijzen een vaak genoemde barrière voor NIL. Overal in Nederland drijven ambities voor natuur, woningbouw, infrastructuur en landbouw de grondprijzen omhoog, al varieert de mate waarop dat gebeurt per provincie. De grondprijzen zijn volgens de geïnterviewde financieel adviseurs het hoogst in de Flevopolder en het laagst in Groningen en Friesland. Voor boeren in de twee noordelijkste provincies is extensiveren daarom iets makkelijker dan voor boeren in de overige provincies, al achten de geïnterviewde financieel adviseurs de kans groter dat boeren in Groningen en Friesland zullen blijven intensiveren, omdat het anders niet uitkomt met de financiering. Boeren die zich laten opkopen, mogen niet meer opnieuw beginnen op een andere locatie, de huidige³ opkoopregeling verbiedt dat. Ook is het voor boeren fiscaal onmogelijk om hun percelen tijdelijk te ruilen of te verhuren zonder inspraak op het beheer te verliezen. Doordat grond zo duur is en de rente hoog, worden boeren gedwongen zo veel mogelijk productie van hun perceel af te halen. Dit maakt het extra onaantrekkelijk een deel van je grond te gebruiken voor landschapselementen. Dit geldt ook voor boeren die grond pachten. Pachtcontracten zijn vaak maar tijdelijk, waardoor het gebruik van de grond niet gegarandeerd kan worden en boeren er optimaal gebruik van maken, zonder per se rekening te houden met hoe de bodem eraan toe is als hun pachtcontract eindigt (tenzij daar afspraken over zijn vastgelegd in hun pachtcontract).

Sceptis over het opschalen van NIL

De meerderheid van de geïnterviewde financieel adviseurs zijn sceptisch over de groei van vraag en aanbod van natuurinclusief geproduceerde producten. Deze financieel adviseurs zien dat de vraag naar voedsel mondiaal toeneemt en zijn van mening dat met NIL nooit genoeg voedsel geproduceerd kan worden om iedereen te kunnen voeden. Tegelijkertijd zien geïnterviewde financieel adviseurs momenteel te weinig afzetmogelijkheden voor natuurinclusieve producten. Kwaliteitseisen maken het lastig om bijvoorbeeld groente en fruit met een afwijkende vorm te verkopen en de markt voor biologische melk lijkt verzadigd. Alleen idealisten en restaurants die zich willen onderscheiden kopen op dit moment bewust liever natuurinclusieve producten. Die groep is volgens de geïnterviewde financieel adviseurs te klein voor een grootschalige omschakeling naar NIL.

³ Ten tijden van de interviews (april-juni 2023).

Onzeker beleid

Volgens alle geïnterviewde financieel adviseurs weerhoudt politieke onzekerheid veel boeren een transitie te maken en banken om verandering te financieren. Je kunt geen toekomstplannen maken of financiering verstrekken als je niet weet waar je aan toe bent. Geïnterviewde financieel adviseurs merken op dat provincies en gemeenten door onzekerheid terughoudend zijn in het verlenen van vergunningen, waardoor ook banken op de rem trappen.

Voortzettingsverplichting

In sommige gevallen kan er volgens een geïnterviewde financieel adviseur sprake zijn van voortzettingsverplichting bij een bedrijfsovername⁴. Een nieuwe eigenaar heeft dan volgens de geïnterviewde adviseurs de verplichting om een bedrijf ten minste vijf jaar op eenzelfde manier als de vorige eigenaar voort te zetten, anders zal de nieuwe eigenaar meer belasting moeten betalen. Dit kan volgens de geïnterviewde financieel adviseurs nieuwe eigenaren weerhouden om om te schakelen naar een ander (natuurinclusief, extensief of biologisch) bedrijfsmodel.

Kennis en complexiteit

Enkele geïnterviewde financieel adviseurs geven aan niet duidelijk te weten wat NIL precies inhoudt. Dit maakt het lastig om het omschakelproces naar NIL goed in kaart te brengen en boeren te kunnen overtuigen.

"De vier niveaus die zijn bij boeren helemaal niet bekend. Het is natuurinclusief of niet. Daar zit een stuk onbekendheid. En door die onbekendheid ontstaat, denk ik ook, bij een aantal mensen een stukje weerstand" (interview 24).

Financieel adviseurs die wel bekend zijn met NIL geven aan dat pakketten die NIL stimuleren vaak gepaard gaan met een hoge regeldruk. Niet alle boeren zien het zitten of zijn in staat om aan de administratieve eisen te voldoen die hun in staat stellen een vergoeding te ontvangen voor natuurinclusieve inspanningen. Er is behoefte aan een duidelijke definitie van NIL en kennis van praktische maatregelen die boeren kunnen ondernemen om een bepaald niveau te behalen. Uiteindelijk moeten volgens de geïnterviewde financieel adviseurs ook consumenten beter worden ingelicht over NIL om meer seizoensgebonden consumptie van extensief geproduceerde producten te stimuleren.

Type boer

Geïnterviewde financieel adviseurs zijn het er unaniem over eens dat NIL niet voor elke boer is weggelegd. Vaak worden bepaalde waarden rondom wat een goede boer is overgedragen van generatie op generatie. Boeren die nu pionieren, zouden het in theorie makkelijker moeten maken voor hun opvolger, mits je een opvolger hebt. In de praktijk is omschakelen vaak een emotioneel traject. Om het vol te houden, moet je een bepaald 'type' boer zijn. Volgens geïnterviewde financieel adviseurs betekent dat:

- Boeren er wat voor moeten voelen/een idealist moeten zijn.
- Boeren er tegen moeten kunnen dat ze afhankelijk zijn van subsidies.
- Boeren goed moeten kunnen samenwerken. Bijvoorbeeld met provincies en terreinbeherende (natuur) organisaties.
- Boeren om moeten kunnen gaan met tegenslagen of een afname van de opbrengst, omdat ze niet meer makkelijk kunnen ingrijpen met gewasbescherming of antibiotica e.d.

Kansen

Een belangrijke kans voor NIL ligt volgens financieel adviseurs bij de **princiële motivatie** van boeren. Financieel adviseurs geven aan dat ze relatief veel boeren kennen die wel biologisch of NIL zouden willen werken, mits er een goed verdienmodel aan is verbonden. Een boer wil eigenlijk niets liever dan zo veel mogelijk met zijn dieren en gewassen bezig zijn en als dat op een diervriendelijke wijze met zo min mogelijk toegevoegde middelen kan zonder dat de risico's op ziekte of een slechte oogst groter worden en met hetzelfde verdienvermogen, voorzien financieel adviseurs eigenlijk weinig redenen waarom boeren niet NIL zouden willen worden.

⁴ Successiewet, Artikel 35b en 35^e wetten.nl - Regeling - Successiewet 1956 - BWBR0002226 (overheid.nl).

"Wie wil dat nou niet? Gewoon koeien melken met voldoende landbouwgrond je eigen mest kwijt kunnen, je eigen voer van je eigen land halen, nou, dat wil iedereen!" (interview 2).

Als een boer voldoende grond bezit om extensief te kunnen produceren, voorzien financieel adviseurs ook mogelijkheden om kosten te **besparen**, zoals op gewasbeschermingsmiddelen, kunstmest en krachtvoer. Vooralsnog zijn deze kostenbesparingen nog niet toereikend genoeg om initiële lagere opbrengsten te compenseren. Met name voor de akkerbouw wordt verwacht dat de opbrengsten na verloop van tijd weer zullen toenemen. Niet alleen op kosten, maar ook op reststromen kan bespaard worden door ze meer te benutten. Met name door om te schakelen naar een ander **mestregime**, waarbij dierlijke mest de norm is in plaats van kunstmest, kan volgens de geïnterviewde financieel adviseur veel verspilling van nutriënten worden voorkomen.

Banken kunnen boeren eventueel rentekorting aanbieden als zij voldoen aan bepaalde extensieve voorwaarden. Een onderdeel dat meespeelt in de motivatie om om te schakelen naar NIL is de **maatschappelijke waardering**. Er wordt vanuit de maatschappij gevraagd om duurzaamheid. NIL past in het plaatje dat burgers voor ogen hebben bij duurzame landbouw en trekt toeristen naar het landelijk gebied. Dit zorgt ook voor verbredingsmogelijkheden waar met name kleine ondernemers van kunnen profiteren. Het bestieren van een boerencamping en/of eigen landwinkel wordt steeds rendabeler en het respect van de burgers neemt toe naarmate zij meer in contact komen met het boerenbestaan. Een succesvolle NIL-ondernemer weet wat er in de maatschappij speelt en maakt daar gebruik van, bijvoorbeeld door ook politiek actief te zijn of via social media de meerwaarde van NIL te promoten.

"Succesvolle NIL-ondernemers zijn ook mensen die volop in de maatschappij staan, zich ook bemoeien met allerlei burgerzaken. Die regelmatig met de politiek en met de gemeente of het gemeentebestuur of de wethouder en de burgemeester spreken om ervoor te waken en te zorgen dat ook hun belang goed in de gaten gehouden wordt" (interview 18).

Ook door overheden en marktpartijen worden steeds meer duurzame randvoorwaarden gesteld. NIL kan veel van die eisen tegemoet komen en biedt voldoende flexibiliteit om je te kunnen onderscheiden.

Bodem en grondwaterkwaliteit

De geïnterviewde financieel adviseurs erkennen de voordelen van NIL voor de algemene bodem- en grondwaterkwaliteit. Bij NIL is er sprake van minder tot geen uitspoeling van nitraten of schadelijke gewasbeschermingsmiddelen, waardoor de waterkwaliteit verbetert. Dit maakt NIL in het bijzonder aantrekkelijk voor bedrijven nabij waterwingebieden, rivieren en beken. Hoe meer (bio)diversiteit wordt toegevoegd en organische stof kan worden opgebouwd in de bodem, des te weerbaarder worden teeltsystemen tegen extreme weersomstandigheden. Voor bedrijven aan de kust kan een extensiever en diverser bouwplan daarom mogelijk een uitkomst bieden tegen de verzilting van het gebied. Bovendien worden individuele gewassen ook gekweekt om beter bestand te zijn tegen verzilting, droogte of natte voeten en tegelijkertijd meer CO₂ en stikstof uit de lucht op te kunnen nemen. In de glastuinbouwsector en de fruitteelt (gecontroleerde omgevingen) wordt ook geëxperimenteerd met natuurlijke plaagbestrijding. Een succesvol voorbeeld hiervan is de inzet van roofwantsen als natuurlijke oplossing tegen spint. In de boomkwekerij wordt voorgesorteerd op een toenemende vraag naar biologisch gekweekte bomen voor voedselbossen, biodiversiteit en klimaatadaptieve doeleinden. In de akkerbouw wordt gepioneerd met het biologisch kweken van organische bouwmaterialen.

Stapsgewijze omschakeling

Omschakelen naar NIL kan volgens de geïnterviewde financieel adviseurs ook stapsgewijs. Aan de hand van simpele en duidelijke voorschriften kan intensieve productie langzaam worden afgebouwd om de opbouwperiode van een extensiever teelsysteem te kunnen overbruggen. Jonge boeren zullen volgens de geïnterviewde financieel adviseurs het meest openstaan om een omschakeling te maken. Over het algemeen zijn jonge boeren meer bezig met de lange termijn toekomst van een bedrijf. Zij zullen daarom ook meer investeren in hun eigen ontwikkeling door bijvoorbeeld cursussen te volgen en zich online te oriënteren.

Samenwerking

Een succesvolle omschakeling naar NIL vraagt volgens de geïnterviewde financieel adviseurs ook om meer

samenwerking, zowel verticaal (met overheden en bedrijfsleven) als horizontaal (boeren onderling). Een van de voornaamste samenwerkingskansen is volgens de geïnterviewde financieel adviseurs het sluiten van kringlopen tussen akkerbouwbedrijven en veehouderijen. Eiwitrijke gewassen kunnen lokaal worden uitgewisseld voor dierlijke mest, waarvan beide partijen profiteren. Een andere kans is om machines en werktuigen collectief aan te schaffen en uit te wisselen. Het zou ook fiscaal mogelijk gemaakt kunnen worden om percelen tijdelijk te ruilen om gewasrotatie te stimuleren. Verticaal vraagt een omschakeling naar NIL dat natuurorganisaties, RVO, LTO, provincies en boerenadviesorganisaties vaker met elkaar aan tafel zitten om afspraken te maken en ervaringen uit te wisselen. Ondanks de cultuurverschillen zijn er goede ervaringen met samenwerking, bijvoorbeeld met natuurorganisaties:

"[...] is echt een Staatsbosbeheerman. Een natuurbeheerder, maar wel iemand die in staat is om te luisteren naar wat een boer, wat een ondernemer, belangrijk vindt. Dat te koppelen aan de belangen van Staatsbosbeheer en te zoeken naar een weg om daar samen stappen in te maken. En daar heb ik ook hele mooie voorbeelden van gezien" (interview 8).

Subsidies kunnen het beste richting een goed verdienmodel worden ingezet, bijvoorbeeld door het opstellen van een omschakelplan te bekostigen. Ecoregelingen uit het GLB worden beschouwd als kans om het verdienvermogen te verbeteren. Het voordeel van ecoregelingen ten opzichte van een ANLb-subsidie is dat ecoregelingen ook tijdelijk kunnen worden aangevraagd. Boeren kunnen maatregelen zodoende eerst even 'proberen'. Nadeel is dat de ecologische voordelen van maatregelen vaak pas na meerdere jaren goed zichtbaar worden.

2.4.5 Rol van de overheid

De geïnterviewde financieel adviseurs denken verschillend over de rol van de overheid ten aanzien van ontwikkelingen in de landbouw. Samengevat zijn er vijf opvattingen over de overheid te onderscheiden. In de praktijk combineren adviseurs vaak meerdere van deze opvattingen.

Visies op de rol van de overheid

Een liberale overheid

Een deel van de geïnterviewde financieel adviseurs delen een voorkeur voor een overheid die een terughoudende rol inneemt ten aanzien van ontwikkelingen van de landbouw. Deze adviseurs vinden het prima als overheden goed onderbouwde en meetbare doelen stellen, maar liever zonder voor te schrijven hoe deze bereikt kunnen worden. Dat betekent onder andere dat overheden geen beperkingen opleggen over hoe er met de beschikbare grond wordt omgegaan. Hoe de landbouw zich ontwikkelt naar de doelen toe wordt door de **markt** bepaald en is vraag-gedreven.

"Ja kijk de overheid hoeft niet alles te regelen. Als je het als consument wil, dan moet je betalen" (interview 3).

In de praktijk wordt die vraag bepaald door internationale handelspartners, supermarkten en consumenten. Als zij behoeften hebben aan duurzaam geproduceerde producten, zullen zij daar de meerwaarde voor gaan betalen en zal de landbouw vervolgens vanzelf verduurzamen, waarschijnlijk met behulp van technologische innovatie. Voor een deel gebeurt dit nu ook al. Trends zoals biobased bouwen en de eiwittransitie zijn daar voorbeelden van. Boeren die niet aan de doelstellingen van de overheid kunnen voldoen of te weinig kunnen verdienen met hun bedrijfsmodel, zijn simpelweg geen goede ondernemer. Als boeren in het buitenland goedkoper natuurinclusief kunnen produceren, is dat jammer, maar daar kun je niet op tegen zijn. Subsidies worden hoogstens gebruikt om een markt aan te wakkeren, maar zijn niet bedoeld om iets te stimuleren waar geen draagvlak voor is.

Een stimulerende overheid

Een deel van de geïnterviewde financieel adviseurs deelt een voorkeur voor een overheid die boeren stimuleert om duurzamer en mogelijk natuurinclusiever te worden. Meerdere financieel adviseurs hebben aangegeven dat **keuzevrijheid** een belangrijk principe is om boeren de stimuleren meer natuurinclusieve maatregelen te nemen. Hoe meer opties er zijn waaruit een boer kan kiezen, hoe groter de kans is dat er

iets tussen zit wat hem of haar aanspreekt. Ten tweede zijn lokale projecten door enkele geïnterviewde financieel adviseurs genoemd als stimulering voor boeren. Projecten zijn een ideale gelegenheid om maatregelen **uit te proberen**. Vooral jonge boeren, met een ander wereldbeeld dan hun ouders, kunnen vanuit projectdeelname worden gestimuleerd om te pionieren. Als maatregelen goed bevallen, is de kans groot dat ze voor langere tijd worden overgenomen. Trends die zijn ontstaan vanuit stimuleringsprojecten zijn o.a. het telen van meerjarige gewassen zoals luzerne. Ten derde werken **beloningen** voor landschapsonderhoud ook stimulerend, mits de beloning ook daadwerkelijk bij boeren die het onderhoud plegen, terecht komt (en niet bij TBO's). Twee andere aspecten, die in elkaars verlengde liggen, waar overheden rekening mee kunnen houden als ze boeren willen stimuleren om meer natuurinclusief te worden, zijn **continuïteit** en **bestaanszekerheid**. Regels en doelstellingen moeten voor langere tijd blijven gelden.

"De primaire rol [van de overheid] is gewoon voor duidelijke stabiele regelgeving zorgen die misschien stimuleert in de richting die wenselijk is of wenselijk geacht wordt" (interview 6).

Niet alleen boeren willen weten waar ze aan toe zijn, maar ook banken kunnen alleen financiering verstrekken als ze ervan uit kunnen gaan dat vergunningen stand houden. Vooralsnog zorgen onduidelijke regels en beleidsvoorkeuren er voor dat financieel adviseurs hun klanten geen prognose kunnen geven en er een hoop ontwikkelingen stil komen te staan. Ondernemers durven geen stappen te zetten, maar niets doen, kan ook verkeerd uitpakken. Als overheden de bestaanszekerheid van bedrijven als uitgangspunt nemen, is de kans groter dat boeren gaan bewegen: sommige geïnterviewde financieel adviseurs veronderstellen dat boeren best willen veranderen als overheden voldoende perspectief kunnen geven op basis waarvan hun bedrijf kan blijven bestaan.

Een faciliterende overheid

Een faciliterende overheid gaat verder dan alleen stimuleren en neemt het heft gedeeltelijk in eigen hand. Vooralsnog wordt het aanbieden en coördineren van faciliteiten grotendeels belegd bij provincies. Een deel van de geïnterviewde financieel adviseurs ziet graag een meer faciliterende rol van overheden als het gaat om **grond**. Door oplopende grondprijzen als gevolg van oplopende ruimtedruk en oplopende rente, is het voor boeren nagenoeg onmogelijk om te extensiveren door middel van het aankopen of pachten van meer grond. Overheden zouden boeren o.a. tegemoet kunnen komen door grond dat in hun eigendom is goedkoper te verkopen of langjarig te verpachten onder natuurinclusieve voorwaarden. Een tweede manier waarop overheden kunnen faciliteren, is met tijdelijke **subsidies**, bijvoorbeeld om een minder rendabele 'transitiefase' te kunnen overbruggen. Als laatste kunnen overheden boeren en financieel adviseurs faciliteren met **kennis**. Dit kan bijvoorbeeld kennis zijn over natuurinclusieve maatregelen of natuurinclusieve verdienmodellen.

De overheid als marktmeester

Een deel van de geïnterviewde financieel adviseurs stelt dat als de Nederlandse overheid graag meer NIL wil, er op Europese schaal betere afspraken gemaakt moeten worden op het gebied van voedselproductie, voedselprijzen en voedselzekerheid, maar ook over een bredere en gezamenlijke aanpak van natuur- en milieuproblemen. Dit deel van de financieel adviseurs veronderstelt dat boeren geen natuurinclusieve maatregelen zullen gaan nemen als zij daardoor hun (internationale) concurrentiepositie verliezen doordat de producten die zij produceren duurder worden dan producten uit het buitenland. Qua lasten om natuur- en milieuproblemen te voorkomen, zijn sommige financieel adviseurs van mening dat de landbouw onevenredig wordt benadeeld. Wil de Nederlandse overheid dat boeren duurzamer worden, dan moeten zij ook dezelfde eisen stellen aan de industrie en de transportsector. Ook is het volgens sommige financieel adviseurs belangrijk dat overheden er voor uitkomen dat ze een **eerlijke verdeling** van lasten nastreven en dat ze problematieken vanuit meerdere perspectieven in beschouwing nemen. Overheden hebben het meeste gezag als ze met meetbare feiten komen en maatregelen vanuit meerdere belangen kunnen onderbouwen.

"Ja, dat is de belangrijkste rol die er is. Die (overheden) moeten gewoon wetten gaan voorschrijven, waardoor ons hele land gewoon duurzamer wordt, maar ook dat de inspanningen die ieder daarvoor moet leveren gelijk over de poppetjes en over de bedrijven en noem maar worden verdeeld" (interview 10).

Mochten er duidelijke en meetbare afspraken gemaakt worden, kunnen overheden de regels volgens de geïnterviewde financieel adviseurs ook beter **handhaven**.

Een onbetrouwbare overheid

Een deel van de geïnterviewde financieel adviseurs is zelf gefrustreerd of ziet veel frustratie bij zijn of haar klanten over de rol van de overheid ten aanzien van ontwikkelingen in de landbouw en beschouwt de overheid vooral als onbetrouwbaar en onbekwaam. De meest genoemde aanleiding voor deze frustratie is een reeks recente, **ingrijpende beleidswijzigingen** rondom stikstof en mestverwerking. Vanwege het intrekken van de PAS en het verlopen van de derogatie komen veel boeren (voornamelijk melkveehouders) plots zonder vergunning te zitten. Tegelijkertijd kunnen nieuwe plannen niet worden ingediend, omdat een duidelijk beleidskader over hoe het nu verder moet, mist. Boeren die het stokje willen overdragen, kunnen hun opvolgers geen perspectief bieden, terwijl het vinden van een opvolger al een opgave op zich is. Ten tweede zien geïnterviewde financieel adviseurs **tegenstrijdigheden** in de ambities van de overheid, zoals een verbod op het aanbrengen van dierlijke mest, wat moet worden aangevuld met kunstmest. Ook heeft Nederland volgens sommige adviseurs veel te weinig grond om boeren grondgebonden te laten werken zonder dat er voedseltekorten ontstaan. Ten derde hebben sommige geïnterviewde adviseurs hun beklag gedaan over een gebrek aan **slagkracht**: overheidsinstanties zijn te traag en hebben te weinig kennis in huis. De regels die worden opgesteld, houden nauwelijks stand en schuren soms met de weerbarstige praktijk van het boerenleven. Er is weinig realisme in Den Haag, ambtenaren lijken dingen van achter hun bureau te bedenken zonder dat ze enige ervaring hebben in de praktijk. Dat uit zich onder andere in 'wollig' taalgebruik, onhaalbare tijdlijnen en voorschriften zoals kalenderlandbouw die de vakkennis en ervaring van boeren ondermijnt. Als laatste stuit het idee van **onteigening** veel klanten en adviseurs tegen de borst: volgens de geïnterviewde financieel adviseurs heeft bijna de helft van de boeren sowieso geen opvolger en zou een krimp van het aantal agrarisch ondernemers zonder dwang kunnen plaatsvinden.

Het belang van biodiversiteitsverlies

Opvallend was dat enkele geïnterviewde financieel adviseurs kritisch waren op de feitelijkheid waarop de urgentie voor duurzame landbouwalternatieven zoals NIL zijn gefundeerd. Zowel expliciet als impliciet wordt het belang van natuurherstel soms in twijfel getrokken: enkele adviseurs merken op dat er in hun regio juist tekenen zijn dat het beter gaat met de natuur. Ook worden er soms vraagtekens gezet bij hoe realistisch natuurherstel is, aangezien klimaatverandering de omgevingsomstandigheden in Nederland verandert. Een ambitie om de staat van de natuur weer terug te brengen op grond van historische referenties zou vanwege klimaatverandering per definitie onhaalbaar zijn. Als laatste wordt door sommige geïnterviewde adviseurs het belang van voedselvoorziening als prioriteit boven biodiversiteitsherstel gesteld. Natuurherstel mag niet ten koste gaan van voldoende betaalbaar voedsel. Zaken als biodiversiteitsherstel worden vooral geassocieerd met 'linkse' politieke belangen.

2.4.6 Handelingsperspectieven voor de overheid

Handelingsperspectieven om boeren te stimuleren richting NIL

De onderstaande handelingsperspectieven voor overheden om boeren te stimuleren richting NIL, zijn een brede opsomming van alle individuele handelingsperspectieven die zijn genoemd door de geïnterviewde financieel adviseurs. Dit betekent dat sommige handelingsperspectieven door meerdere financieel adviseurs zijn genoemd en sommige door één. In sommige interviews, waarbij financieel adviseurs minder bekend waren met het concept NIL, zijn adviezen gegeven richting een algemene verduurzaming van de landbouw. De meeste van deze adviezen zijn ook meegenomen, omdat zij raken aan componenten van NIL. De handelingsperspectieven zijn opgedeeld in de categorieën financieel economisch, juridisch en communicatief. De volgorde van handelingsperspectieven is willekeurig.

Financieel-economisch

Omschakelpremie

Omschakelen naar NIL kost geld. Voornamelijk het overbruggen van de financieringslasten met – in eerste instantie – minder inkomen uit productie is een grote opgave voor veel boeren. Naar verwachting kan de productie in een natuurinclusief systeem na verloop van tijd wel weer toenemen, maar om de eerste fase van

een omschakelperiode door te kunnen komen, zou een omschakelpremie boeren kunnen helpen. De hoogte van de premie kan periodiek worden herzien. Evaluatie van de vergoeding is van belang om zo te verzekeren dat de omschakeling van een bedrijf op koers ligt. Een omschakelpremie dient als tijdelijk hulpmiddel richting financiële zelfstandigheid.

Financieringslasten wegnemen of verlagen

Overheden kunnen overwegen om (een deel van) de financieringslasten van boeren over te nemen of garant te staan voor (een deel van) de financieringslasten door middel van borgstelling bij banken. In het geval van borgstelling kan de aflossingsperiode worden verlengd, waardoor de maandelijkse lasten verlaagd kunnen worden.

Investeringssubsidie

Overheden kunnen een tijdelijke investeringssubsidie bieden. Bijvoorbeeld voor het aanbrengen van landschapselementen. De subsidie zou onder meer (tijdelijk) de gedeerde inkomsten vanwege het weggeven van productieareaal en/of de afwaardering van cultuurgrond kunnen vergoeden.

Puntensysteem met beloningen

Overheden (en ketenpartijen) kunnen beloningen verstrekken als boeren natuurinclusieve maatregelen nemen die zijn gecategoriseerd in een puntensysteem. Een genoemd voorbeeld hiervan is de Brabantse Biodiversiteitsmonitor (provinciale uitwerking van de kringloopwijzer), waarbij boeren een bedrag kunnen ontvangen voor verschillende biodiversiteit bevorderende maatregelen die zij op hun bedrijf toepassen. Naarmate de maatregelen zich opstapelen, kan het bedrag hoger worden. Het is echter de bedoeling dat boeren ernaar streven een brede selectie aan punten te behalen. Een hiërarchisch puntensysteem draagt het risico met zich mee dat boeren alleen maatregelen nemen waarmee zij in één keer een hoog aantal punten behalen in plaats van toewerken naar een samenhangend geheel van maatregelen. Het onderstaande citaat is een illustratie van dit risico:

"We hebben bijvoorbeeld regelingen gehad, daar kon je subsidie op investeringen krijgen en dat werkte met een puntensysteem. En de conclusie was eigenlijk: dat was eigenlijk spitmachinesubsidie, want die hadden de meeste punten. Dus toen ging iedereen ineens een spitmachine bestellen. Ja en al die andere maatregelen ten spijt want die hadden te weinig punten, die kwamen niet in aanmerking" (interview 27).

Ecoregelingen en ANLb

Meerdere geïnterviewde financieel adviseurs zien de ecoregelingen en ANLb-subsidies als middel om boeren te stimuleren meer natuurinclusief te werken. In de praktijk zien zij dat er momenteel vooral beroep wordt gedaan op de ecoregeling voor bufferstroken. Ook zien sommige adviseurs dat dit zorgt voor meer waardering uit de keten: onder andere de aardappel- en suikerketens zijn bang dat de productie van hun basisgrondstoffen afneemt doordat bufferstroken een deel van het totaalareaal in beslag nemen. Ketenpartijen bieden nu betere contracten om areaal vast te leggen en productie te verzekeren.

Het nadeel van bufferstroken is dat het vooral gunstig uitpakt voor boeren met veel eigen areaal. Voor kleinere boerenbedrijven biedt de ecoregeling te weinig compensatie om het productieverlies te kunnen compenseren. ANLb is over het algemeen minder populair dan ecoregelingen, al liggen de vergoedingen voor ANLb in de regel wel hoger dan vergoedingen uit de ecoregelingen. Twee genoemde redenen dat boeren minder enthousiast zijn over ANLb zijn dat boeren zich minimaal zes jaar moeten committeren, en argwaan ten aanzien van de samenwerking met terreinbeherende organisaties zoals Staatsbosbeheer en Natuurmonumenten. Enkele geïnterviewde financieel adviseurs hebben aangegeven dat boeren ervaren dat terreinbeherende organisaties geld ontvangen voor natuurbeheer, terwijl boeren vooral de inzet leveren. Ook is er bij enkele geïnterviewde financieel adviseurs twijfel over hoe lang subsidies uit de ecoregelingen en ANLb kunnen stand houden. Hierin spelen politieke afwegingen een belangrijke rol.

Korting op leningen en/of pachtsom

Overheden en ketenpartijen kunnen korting bieden op leningen of een pachtsom als boeren aan bepaalde natuurinclusieve voorwaarden voldoen.

Aan de markt overlaten

Enkele geïnterviewde financieel adviseurs benadrukken dat ontwikkelingen in de landbouw vooral vanuit de markt gestuurd zouden moeten worden. De overheid zou zich hiermee zo min mogelijk moeten bemoeien. Als een bedrijf afhankelijk is van subsidie, faalt het volgens deze adviseurs op economisch vlak. Om boeren te stimuleren meer natuurinclusief te worden, kunnen afnemende partijen zoals supermarkten en consumenten simpelweg meer betalen voor natuurinclusieve producten. De financieel adviseurs zijn over dit standpunt niet eensgezind. Sommige geïnterviewde financieel adviseurs maken zich ook zorgen over de betaalbaarheid van voedsel voor financieel kwetsbare mensen, zeker nu oplopende energie- en huurprijzen ook al een extra beslag leggen op hun inkomen.

Internationale handelsafspraken

Enkele geïnterviewde financieel adviseurs benadrukken het belang van internationale handelsafspraken over (de prijs van) voedsel. De Nederlandse overheid zal volgens hen moeten beslissen welke rol we als Nederland willen spelen in de internationale voedselvoorziening. Willen we als Nederland meer NIL, dan is er meer Europese en Nederlandse bescherming nodig om te voorkomen dat producten uit het buitenland worden geïmporteerd, omdat ze daar goedkoper geproduceerd kunnen worden. In het bijzonder kan in Noordwest-Europa nu al afgestemd worden over de prijs van natuurinclusieve producten.

Juridisch

Fiscale belemmering voor particuliere (tijdelijke) gronduitgifte wegnemen

Vermogen dat in de grond zit, kan niet buiten de fiscale druk van box 3 worden gehouden. Dit weerhoudt gestopte boeren ervan om grond te verpachten of te verkopen aan omliggende boeren die misschien willen extensiveren. Ook weerhoudt het externe (particuliere) financiers om te investeren in grond voor NIL. Rente en grondprijzen worden steeds hoger en daardoor wordt het rendement steeds lager.

Langere pachtcontracten

Liberale pachtcontracten zijn een perverse prikkel om zo veel mogelijk productie in een zo kort mogelijke tijd van een perceel te halen. Om NIL te stimuleren, is het van belang dat boeren er zeker van kunnen zijn dat ze lange tijd (zeker meer dan zes jaar) van de grond gebruik kunnen maken zodat ze een agro-ecologisch systeem kunnen opbouwen. Een voorbeeld wat door een van de geïnterviewde financieel adviseurs werd genoemd, is een pilot van de provincie Noord-Brabant die percelen voor 26 jaar in erfpacht uit geeft aan boeren die natuurinclusief willen worden. De pacht prijs wordt elke vijf jaar in samenspraak met de boeren herzien.

Voorkeursbeleid

Overheden kunnen eigen gronden met voorkeur verpachten aan boeren die natuurinclusief zijn of willen worden. Het hierboven genoemde pilotproject van de provincie Noord-Brabant is hier een goed voorbeeld van. Een nadeel van voorkeursbeleid kan zijn dat het vooral gunstig uitvalt voor boeren die gelijk volledig natuurinclusief kunnen worden. Boeren die stapsgewijs natuurinclusief willen of kunnen worden, komen mogelijk minder snel in aanmerking.

"Ik heb op een gegeven moment ook wel eens meegegeven dat de overheid nu hun pachtbeleid steeds meer aanpast, dat boeren met een duurzaamheidscertificaat voorrang hebben op pachtgrond van provincie of Rijk. Daarmee gooi je de deur ook dicht voor nieuwe boeren om op een gegeven moment geleidelijk aan die stap te maken. Dus denk dat we daar ook wel voorzichtig mee moeten zijn om dat al te zwart-wit in te vullen" (interview 24).

Gebiedsgericht werken niet te veel afkaderen

Vrijwel alle geïnterviewde financieel adviseurs voorzien dat de landbouw een gebiedsgerichte transitie zal ondergaan. Zeker bij een transitie richting meer NIL spelen grondsoort en waterbeschikbaarheid een belangrijke rol in de bepaling hoe een boerenbedrijf eruit kan zien. De meeste geïnterviewde financieel adviseurs zien de provincie als een belangrijke partner in de uitvoering van een dergelijke, gebiedsgerichte transitie. Al zal er ook behoefte zijn aan een zekere centrale coördinatie om de vaart er in te houden. Het kan echter een behoorlijke uitdaging worden om een gebiedsgerichte aanpak ook juridisch in te bedden. Context en situatie kunnen dermate verschillen dat het nauwelijks mogelijk is om algemene maatregelen wetmatig vast te leggen. Enkele geïnterviewde financieel adviseurs geven er dan ook de voorkeur aan om

provincies de ruimte te geven om te luisteren naar wat er lokaal speelt en daarop aangepast te reageren. Daarnaast kan uitwisseling van ervaringen tussen verschillende provincies meer worden gefaciliteerd via het IPO.

Geen 'kalenderlandbouw'

NIL is meer onderhevig aan de grillen van het weer dan gangbare landbouw, doordat boeren niet zomaar kunnen ingrijpen met kunstmatige middelen. Daarom is het gunstig als boeren flexibel mogen zijn in het bepalen van het juiste moment om te zaaien, hun land te bewerken of te oogsten. Voorgescreven momenten, zoals de zojuist ingevoerde uiterste oogstdatum voor aardappelen (1 oktober), worden door enkele geïnterviewde financieel adviseurs daarom als wettelijke belemmering voor NIL ervaren.

Juridisch toetsing van beleid

Enkele geïnterviewde financieel adviseurs vinden dat toekomstig beleid beter juridisch getoetst kan worden om te voorkomen dat het later weer teruggefloten wordt door de Europese Commissie. Meerdere financieel adviseurs zien grote frustratie bij hun klanten over nitraatrichtlijnen en de stikstofcrisis. De frustratie had mogelijk kunnen worden voorkomen als vooraf regels beter meetbaar, toetsbaar en te handhaven waren geweest.

Mestgebruik

Er wordt door enkele financieel adviseurs opgemerkt dat het gebruik van dierlijke mest in plaats van kunstmest op juridisch vlak nog ontmoedigd wordt. Daardoor verlopen innovaties op het gebied van mestverwerking ook trager dan de markt eigenlijk zou willen. De verantwoordelijkheid om de wettelijke kaders voor mestverwerking (op het eigen bedrijf) te veranderen, wordt vooral bij Europa gelegd.

"Als we morgen kunstmest af kunnen schaffen, zou ik het morgen afschaffen. Maar dan moet Brussel wel een besluit nemen dat dierlijke mest als kunstmest aangewend mag worden tot aan de gebruiksnormen die je per hectare nodig hebt" (interview 12).

Wettelijk verplichtingen

Geïnterviewde financieel adviseurs merken trends op om het gebruik van (chemische) gewasbeschermingsmiddelen en kunstmest af te bouwen. Zij denken dat boeren anticiperen op een mogelijke wettelijke verplichting. De termijn van deze wettelijke verplichting wordt door een van de geïnterviewde financieel adviseurs geschat op 5 tot 10 jaar voor het afbouwen van gewasbeschermingsmiddelen en 10 tot 15 jaar voor het afbouwen van kunstmest. Aanname is dat een wettelijke verplichting een impuls voor NIL kan geven, al worden er door enkele geïnterviewde financieel adviseurs ook zorgen geuit over het draagvlak onder boeren voor een wettelijke verplichting. Als maatregelen verplicht worden, kan daar het best een financiële compensatie tegenover staan, zoals recent via de ecoregelingen of voor wettelijk verplichte bufferstroken (Kader Richtlijn Water). Enkele financieel adviseurs benoemen ook dat zij verwachten dat biodiversiteitsdoelen na verloop van tijd wettelijk verankerd zullen worden.

Boeren niet afrekenen vanwege de complexiteit van maatregelen

Compensatiesystemen maken NIL financieel aantrekkelijker, maar de uitvoerbaarheid van NIL ook steeds lastiger/complexer. Een van de geïnterviewde financieel adviseurs waarschuwt daarom dat er moet worden 'voorkomen dat het een soort toeslagenaffaire 2.0 wordt'. Met andere woorden: boeren moeten niet in de problemen kunnen komen als zij iets per ongeluk verkeerd aangeven. Een menselijke fout kan niet ten koste gaan van beloningen waar een natuurinclusieve boer van afhankelijk is. Overheden kunnen hierin eventueel tegemoetkomen door de monitoring van maatregelen uit handen van boeren te nemen en vooral het aangeven van geleverde inzet zo makkelijk mogelijk te maken.

Communicatief

Concretisering van NIL

Alle geïnterviewde financieel adviseurs zijn het unaniem eens over de behoefte aan meer concreetheid over wat NIL precies is en welke maatregelen boeren kunnen nemen om natuurinclusief te worden. Zowel voor boeren als voor hun eigen werk is het daarin ook van belang om de risico's van NIL in beeld te hebben. Hoeveel minder gaat een boer produceren? Komt er extra werk bij of juist minder? Het liefst zijn deze risico's

(en voordelen) ook meetbaar en kan er door overheden verantwoording over worden afgelegd. Maatregelen die boeren kunnen nemen, zijn er idealiter in veelheid, zodat een boer kan kiezen wat het best bij hem of haar past. Een boer heeft liever wat te kiezen dan dat hem iets wordt opgelegd.

"Een ondernemer die kan kiezen uit een lijst van maatregelen die kan ook iets kiezen wat bij hem past; dat voelt ook niet als opgelegd. Dat is anders" (interview 4).

Aanspreekbaarheid verbeteren

Op dit moment, zo geven enkele financieel adviseurs aan, is informatie over NIL vaak over verschillende loketten en verschillende overheidsinstanties verdeeld. Dat zou op een efficiëntere manier gebundeld kunnen worden. Bovendien beschikt niet elke provincie over personeel dat kan adviseren over NIL. Provincies tonen (mede) daarom weinig slagkracht als het gaat om het verstrekken van vergunningen en informatie ten aanzien van NIL.

SABE

De geïnterviewde financieel adviseurs zijn verdeeld in hun mening over subsidies om te leren over duurzame landbouw (SABE). De voorstanders zijn van mening dat de kennisvouchers sommige boeren wel hebben geholpen, al is er twijfel of ze ook echt boeren hebben bereikt die niet al enigszins waren overtuigd. Boeren schakelen vaak pas een adviseur in als ze ergens de meerwaarde van inzien, een boer zonder intrinsieke interesse in NIL zal daarom waarschijnlijk geen gebruikmaken van de kennisvouchers. Ook is er twijfel over de impact van verduurzamingsplannen die met behulp van de vouchers zijn gemaakt. Soms verdwijnen de plannen weer in de kast. Onder de geïnterviewde financieel adviseurs waren ook enkele tegenstanders van de kennisvouchers. Volgens hen hebben de vouchers vooral adviseurs extra inkomen bezorgd, terwijl goede voorlichting in principe voor niemand een verdienmodel zou moeten zijn. Dat geld hadden overheden volgens hen beter direct aan de boeren kunnen besteden.

Onderlinge kennisdeling stimuleren

Dat boeren het meest aannemen van andere boeren wordt door de meeste geïnterviewde financieel adviseurs onderschreven. Boerenberoepsverenigingen organiseren regelmatig kennisbijeenkomsten en faciliteren collectieve projecten waarbij boeren gezamenlijk kunnen experimenteren met innovatieve bedrijfsvormen waaronder NIL. Overheden kunnen beroepsverenigingen onder andere ondersteunen door kennispakketten, workshops of cursussen aan te bieden en pilotprojecten (financieel) te faciliteren.

"Die boomkwekersvereniging, sorry dat ik er weer over begin, die hebben ooit eens een majeur project gedaan vanuit de provincie. De provincie heeft daar toen best wel veel geld in gestopt om die samenwerking op te zetten. Maar nu is het een voorbeeld voor alle anderen, zelfs internationaal" (interview 27).

Toegankelijkheid NIL verbeteren

Meerdere, geïnterviewde financieel adviseurs geven aan dat systemen die worden bedacht om NIL te stimuleren (o.a. door te belonen) te complex zijn en de administratie zeer veeleisend, zeker in combinatie met de reguliere werkzaamheden die op een boerenbedrijf gedaan moeten worden. Het is bijna niet mogelijk om als boer alleen op een rendabele manier natuurinclusief te werken. Daarom wordt er vaak – soms tegen hoge kosten – administratieve hulp ingeschakeld. Overheden kunnen NIL zo toegankelijk mogelijk houden door de administratieve druk in eerste instantie zo laag mogelijk te maken. Is de administratie onvermijdelijk, dan kunnen overheden daar hulp in bieden door werk uit handen te nemen (bijvoorbeeld monitoring) of door externe hulp te vergoeden (bijvoorbeeld van financieel adviseurs).

Promoten van NIL en goede voorbeelden

Meerdere geïnterviewde financieel adviseurs konden enkele, vaak kleinschalige voorbeelden van NIL met lokaal succes benoemen, maar zagen nog geen echte omslag naar een grootschalige verandering. Wel herkenden ze dat het uitlichten en promoten van (lokale) successen een positief en aanstekelijk effect kan hebben. Overheden kunnen hier ook een belangrijke rol in spelen. Zeker nu het vertrouwen van boeren in overheden laag is, kan het uitdragen van trots ten aanzien van boeren (die zich inzetten voor biodiversiteit) belangrijk zijn. Ook kunnen overheden boeren actief wijzen op eventuele kansen (vergoedingen, pilots,

projecten etc.). Als laatste kunnen overheden het goede voorbeeld geven door zelf enkel nog natuurinclusieve producten af te nemen.

Ketenpartijen beter inlichten en ter verantwoording roepen

Niet alleen boeren, ook ketenpartijen spelen een belangrijke rol in een omschakeling naar NIL. Het is volgens enkele geïnterviewde financieel adviseurs daarom belangrijk dat overheden ook deze ketenpartijen beter inlichten, zodat retailers NIL-producten beter naar de markt kunnen brengen. Overheden kunnen ketenpartijen ook actiever ter verantwoording roepen als zij aantoonbaar boeren ervan weerhouden om te kunnen omschakelen. Met name banken en supermarkten zijn sectoren die vaker door de geïnterviewde financieel adviseurs zijn genoemd als barrière voor NIL.

Sturen op verandering van consumentengedrag

Enkele geïnterviewde financieel adviseurs zijn van mening dat overheden consumenten meer kunnen stimuleren om meer natuurinclusief geproduceerde producten te kopen.

"Waar ook zeker een kans ligt voor LNV is wat wij net noemen, het stukje heropvoeden van de consument misschien" (interview 27).

Bijvoorbeeld door voorlichting te geven over dat 'minder mooie' producten even lekker zijn en vaak beter voor de natuur. Consumenten weten vaak ook niet meer wat seizoens- of streekproducten zijn.

Continuïteit van beleid en verbinding met de praktijk

Het gebrek aan continuïteit in beleid vormt volgens meerdere geïnterviewde financieel adviseurs de kern van veel frustraties onder boeren. Politieke onzekerheid maakt dat boeren terughoudend zijn, er is geen visie, geen richting waarop ze zich kunnen oriënteren. Er is behoefte aan duidelijke kaders die niet teruggefloten kunnen worden door de Europese Commissie. Transparant, eerlijk en duurzaam beleid. Enkele financieel adviseurs zijn van mening dat dit alleen tot stand kan komen als meerdere partijen aan tafel zitten (o.a. overheden, boeren, ketenpartijen en natuur- en milieuorganisaties). Samenwerking kan een traject vertragen, maar lijkt ook onvermijdelijk als het doel is om een omschakeltraject realistisch en haalbaar te maken. Naast officiële overleggen, worden regelmatige ontmoetingen met overheidsvertegenwoordigers in het veld over het algemeen positief gewaardeerd, het schept meer vertrouwen als overheden zich zichtbaar proberen de verbinden met de praktijk. Boeren hebben uiteindelijk behoefte aan regels die een helder doel schetsen, maar wel ruimte overlaten voor keuzevrijheid en beweegruimte. Boeren gaan waarschijnlijk pas bewegen als een transitiepad ze garantie kan geven op bestaanszekerheid.

"Men is met name bang voor wat men allemaal gaat verliezen. En een mens die iets verliest, die gaat niet zo snel over op wat anders, hè?" (interview 19).

Wat kunnen overheden doen voor financieel adviseurs?

Aan de geïnterviewde financieel adviseurs is ook gevraagd wat overheden voor hen kunnen doen zodat zij beter kunnen adviseren over NIL. Uit hun antwoorden zijn de volgende drie behoeften naar boven gekomen.

Duidelijke doelstellingen en aanspreekpunten

Overeenkomstig met concretisering NIL voor boeren, hebben ook financieel adviseurs behoefte aan meer houvast in de definitie van NIL. Zonder duidelijke doelstellingen voor biodiversiteitsherstel is er ook geen meetlat waar je plannen naast kunt leggen. Daarbij speelt ook de wens dat de politiek het eens wordt over de richting waar ze naartoe willen met landbouw. Boeren willen weten waar ze aan toe zijn en adviseurs kunnen daar nu geen antwoord op geven. Op het moment ondervinden geïnterviewde financieel adviseurs ook dat ze te weinig aanspreekpunten bij overheden kunnen vinden als boeren vragen hebben over NIL. Andersom heeft een vertegenwoordiger van de Vereniging voor Agrarische Bedrijfsadviseurs (VAB) aangegeven dat de beroepsvereniging graag wil optreden als gesprekspartner met de overheid.

Verdienmodellen en grondfinanciering

Geïnterviewde financieel adviseurs moeten in staat zijn een financiële prognose te stellen. Om dit te kunnen doen, is er meer duidelijkheid nodig over de risico's en mogelijkheden rondom verdienmodellen voor NIL. Vooralsnog zijn de economische consequenties en opbrengsten van NIL niet of nauwelijks door te rekenen.

Hierdoor kunnen banken bedrijfsplannen ook lastig toetsen en is het vrijwel onmogelijk om een financieringsovereenkomst af te sluiten, los van het feit dat op dit moment grondfinanciering überhaupt een punt is dat moeilijk recht valt te rekenen. Overheden kunnen hier ondersteuning in bieden door in eerste instantie helderheid te scheppen in de beheervergoedingen die boeren mogen verwachten voor natuurinclusieve maatregelen.

Samenwerking met natuurorganisaties faciliteren

Of een boer open staat voor omschakeling naar NIL heeft veel te maken met zijn ervaring met natuurbeherende organisaties (TBO's). Datzelfde geldt in zekere zin ook voor financieel adviseurs. Hoewel de behoefte niet expliciet is uitgesproken, is impliciet gebleken dat adviseurs die een goede relatie hebben met natuurorganisaties vaker natuurinclusieve maatregelen adviseren, of er in ieder geval beter mee bekend zijn. Overheden kunnen ontmoetingen tussen agrarische bedrijfsadviseurs en lokale natuurorganisaties faciliteren door middel van kennisbijeenkomsten, workshops etc.

2.4.7 Ontwikkeling van de landbouw: samenvatting

In dit hoofdstuk zijn eerst alle hedendaagse, verwachte en gewenste ontwikkelingen van de landbouw volgens de geïnterviewde financieel adviseurs uiteengezet. Daarna zijn barrières en kansen voor natuurinclusieve landbouw geïnterviewd, gevolgd door de visie van financieel adviseurs op de rol van overheden ten aanzien van de landbouw. Het hoofdstuk sluit af met een opsomming van handelingsperspectieven voor overheden die door de geïnterviewde financieel adviseurs zijn aangedragen. Deze handelingsperspectieven zijn gericht op het bevorderen van natuurinclusieve landbouw en het ondersteunen van financieel adviseurs om beter te kunnen adviseren over natuurinclusieve landbouw.

De geïnterviewde financieel adviseurs constateren de volgende trends in de huidige landbouw:

- De vraag naar voedsel blijft groeien, gedreven door mondiale bevolkingsgroei.
- Duurzaamheid speelt een steeds grotere rol en heeft meerdere invullingen, zoals:
 - Kwaliteitsverbetering van grondwater en bodem.
 - Stikstofreductie.
 - Circulariteit.
 - Biodiversiteitsherstel.
 - Klimaatmitigatie en adaptatie.
 - Zorg voor personeel en eigen ontwikkeling.

Sectorspecifiek wordt geconstateerd dat in de akkerbouw en (glas)tuinbouw meer sprake is van flexibiliteit doordat boeren gemakkelijker kunnen wisselen van bedrijfsmodel (andere gewassen telen). Water (kwaliteit en hoeveelheid) en hernieuwbare energie/warmte zijn de grootste verduurzamingsopgaves voor de akkerbouw. Bij veeteelt spelen milieu en dierenwelzijn een grote rol. De melkveehouderij staat momenteel onder druk. Over het geheel wordt een trend geconstateerd dat er steeds minder boeren zijn en dat vooral kleine bedrijven verdwijnen.

Verwachte ontwikkelingen in de landbouw zijn:

- Landbouw blijft belangrijk voor Nederland.
- Boeren zullen meer rekening moeten gaan houden met de fysieke leefomgeving.
- Technologische innovatie richt zich steeds meer op het beperken van omgevings schade.
- Grotere bedrijven zullen kleinere bedrijven opkopen.
- Rondom natuurgebieden zullen bedrijven vaker gaan extensiveren/omschakelen naar biologische en/of natuurinclusieve landbouw.
- In de toekomst zijn er minder boeren en zijn boeren hoger opgeleid.
- Het totaal aantal vee-eenheden zal afnemen ten opzichte van nu.
- Akkerbouw gaat zich (ook) richten op biobased bouwmaterialen en de productie van eiwitgewassen.
- Meer lokale samenwerking tussen boeren en ketenpartijen.
- Markt en consumenten stellen meer duurzaamheidseisen.

Volgens het wensbeeld van de geïnterviewde financieel adviseurs zouden in de landbouw de volgende ontwikkelingen kunnen plaatsvinden:

- De kwaliteit van de bodem verbetert doordat boeren overstappen naar kringlooplandbouw. Dierlijke mest wordt gebruikt voor akkerbouw in plaats van kunstmest.
- Idealiter hoeft er in de toekomst minder voedsel te worden geïmporteerd en komt er meer voedsel van eigen bodem. Landbouw wordt minder intensief. Grote bedrijven kunnen blijven produceren voor de wereldmarkt en kleine gezinsbedrijven kunnen voldoende inkomsten genereren door te produceren voor de lokale markt. Technologie kan milieuproblemen oplossen.
- Politiek kan een langetermijnperspectief worden geboden waarbinnen boeren uit kunnen gaan van een stevig verdienmodel. Het liefst zijn boeren zo min mogelijk afhankelijk van subsidie.

Barrières voor natuurinclusieve landbouw zijn:

- Gebrek aan verdienmodellen.
- Geen toereikende vergoedingen voor gedeerde inkomsten.
- Te lage prijzen voor natuurinclusief geproduceerde producten.
- Ketenpartijen willen productprijzen zo laag mogelijk houden.
- Betalingsbereidheid van de consument is te laag.
- Te weinig en te dure landbouwgrond.
- Sceptis over opschalingsmogelijkheden.
- Onzeker beleid.
- Voorzettingsverplichting bij bedrijfsovername.
- Kennis over, en de complexiteit van, natuurinclusieve landbouw.
- Natuurinclusieve landbouw is slechts weggelegd voor een bepaald type boer.

Kansen voor natuurinclusieve landbouw zijn:

- Het aanspreken van de principiële motivatie van boeren (buiten bezig zijn met de natuur).
- Kostenbesparing (op kunstmest en gewasbestrijdingsmiddelen).
- Overstappen naar een ander mestregime (dierlijke mest in plaats van kunstmest).
- Veel maatschappelijke waardering.
- Verbeteringen in de bodem- en grondwaterkwaliteit.
- Stapsgewijze omschakeling.
- Nieuwe samenwerkingsverbanden.

De geïnterviewde financieel adviseurs verschillen in hun visie over de rol van de overheid ten aanzien van de landbouw. Grofweg zijn vijf verschillende visies te onderscheiden:

1. Een liberale overheid. Adviseurs met een liberale visie zijn van mening dat de markt bepalend is voor hoe de landbouw zich ontwikkelt. Overheden dienen zich zo veel mogelijk op afstand te houden en geven geen voorschriften.
2. Een stimulerende overheid. Een stimulerende overheid biedt een duidelijk toekomstbeeld en voorziet boeren van verschillende mogelijkheden voor ontwikkeling. Boeren kunnen vervolgens zelf bepalen welk ontwikkelpad en best bij hen past.
3. Een faciliterende overheid. Een faciliterende overheid voorziet boeren o.a. van voldoende grond, geld en kennis om te kunnen ontwikkelen.
4. De overheid als marktmeester. De overheid als marktmeester zorgt voor een 'level playing field', zodat Nederlandse boeren een eerlijke concurrentiekans hebben.
5. De overheid als onbetrouwbaar. Een deel van de geïnterviewde financieel adviseurs heeft geen vertrouwen meer in de overheid. Aanleiding hiervoor zijn onder andere een reeks van ingrijpende beleidsveranderingen (o.a. stikstofbeleid en mestbeleid) en een gebrek aan slagkracht van overheden.

De geïnterviewde financieel adviseurs hebben verschillende handelingsperspectieven voor overheden genoemd om natuurinclusieve landbouw te bevorderen. Deze handelingsperspectieven zijn in te delen in financiële, juridische en communicatieve handelingsperspectieven.

1. *Financiële handelingsperspectieven hebben betrekking op de volgende onderwerpen:*
 - Omschakelpremie.
 - Financieringslasten van boeren wegnemen/verlagen.
 - Investeringsubsidie voor natuurinclusieve maatregelen.

-
- Puntensysteem met beloningen.
 - Ecoregelingen en ANLb.
 - Kortingen op leningen/pachtsom.
 - Aan de markt overlaten.
 - Internationale handelsafspraken.
2. *Juridische handelingsperspectieven hebben betrekking op de volgende onderwerpen:*
- Fiscale belemmeringen voor tijdelijke gronduitgifte wegnemen.
 - Langere pachtovereenkomsten.
 - Voorkeursbeleid bij gronduitgifte.
 - Gebiedsgericht beleid en niet te veel afkaderen.
 - Geen kalenderlandbouw.
 - Beter juridische toetsing van beleid.
 - Mestbeleid aanpassen op meer gebruik van dierlijke mest.
 - Wettelijke verplichting voor het afbouwen van kunstmestgebruik en gewasbeschermingsmiddelen.
 - Boeren niet afrekenen vanwege de complexiteit van maatregelen.
3. *Communicatieve handelingsperspectieven hebben betrekking op de volgende onderwerpen:*
- Concretisering van natuurinclusieve landbouw.
 - Aanspreekbaarheid verbeteren.
 - SABE.
 - Onderlinge kennisdeling.
 - Toegankelijkheid natuurinclusieve landbouw verbeteren.
 - Promoten van natuurinclusieve landbouw/goede voorbeelden.
 - Ketenpartijen beter inlichten over natuurinclusieve landbouw en ter verantwoording roepen.
 - Sturen op verandering van consumentengedrag.
 - Continuïteit van beleid en verbinding met de praktijk.

Er zijn ook enkele handelingsperspectieven genoemd die financieel adviseurs kunnen helpen om beter advies te kunnen geven in relatie tot natuurinclusieve landbouw. Deze hebben betrekking op:

- Duidelijke doelstellingen en aanspreekpunten.
- Verdienmodellen en grondfinanciering.
- Samenwerking met natuurorganisaties.

3 Discussie

3.1 Kan NIL onderdeel zijn van een goed financieel advies?

Dit onderzoek vertrok vanuit de vraag of stappen van boeren richting natuurinclusieve landbouw gesteund of gestimuleerd worden door financieel adviseurs. Raden zij zulke stappen aan of af? Wat zijn hun argumenten om dat te doen? We hebben dit onderzocht door middel van interviews met dertig financieel adviseurs.

Uit de interviews blijkt dat financieel adviseurs zich identificeren met de landbouw: ze voelen zich er onderdeel van. Tegelijkertijd zijn ze bepaald niet conservatief ten aanzien van de ontwikkeling van de landbouw. Integendeel: verandering is onvermijdelijk volgens hen. Een goede boer is toekomstgericht, is een goede ondernemer en beweegt mee met de maatschappij. Financieel adviseurs denken na over de toekomst en zien een brede beweging richting duurzaamheid bij zowel boeren als overheid. Sterker nog: in de door de geïnterviewde adviseurs gedroomde toekomst voor de landbouw speelt duurzaamheid een belangrijke rol. Wat dit precies inhoudt, verschilt tussen de adviseurs. Sommigen zien bijvoorbeeld een extra taak voor voedselproductie in Nederland omdat de die elders in de wereld in gevaar komt door klimaatverandering of andere oorzaken. Anderen zien een toekomst met bijvoorbeeld minder kunstmest en bestrijdingsmiddelen. Financieel adviseurs hebben een brede kennis van de landbouw en maatregelen die boeren nemen in het kader van duurzaamheid. Ook extensivering staat goed op de radar. Echter, de meesten hebben beperkt kennis van biodiversiteit en natuurinclusieve landbouw.

In dit onderzoek waren we onder meer nieuwsgierig naar de rol van de beroepsethiek van financieel adviseurs in hun adviezen ten aanzien van natuurinclusieve landbouw. Een goed advies, volgens de financieel adviseurs, combineert de context van omgeving en ontwikkelingen met de visie van de boer en een goede economische basis:

- Kijken naar omgeving en ontwikkelingen. De adviseurs nemen de locatie van een bedrijf in ogenschouw, zoals de nabijheid van natuurgebieden. Opereren binnen wet- en regelgeving is een basisvereiste. Adviseurs voorzien daarnaast een transitie: het blijft niet bij het oude en daar adviseren ze ook naar. Ze letten daarom op ontwikkelingen in markt, beleid en maatschappij.
- Kijken naar wat de boer wenst/wat hem of haar drijft. Adviseurs vertrekken vanuit de ondernemer en de onderneming. Een goed advies leidt ertoe dat de ondernemer zelf kan beslissen en sturen. De adviseur volgt de ambitie van de ondernemer, of daagt hier en daar een beetje uit/ probeert te inspireren/ spiegelen, benoemt risico's en kansen en stuurt soms een beetje bij.
- Kijken naar continuïteit en toekomstbestendigheid van het bedrijf. Een goed verdienmodel is hiervoor randvoorwaardelijk. Een goed advies let daarom op de verhouding tussen kosten en baten. Dit bepaalt mede het advies over NIL. Cijfers zijn echter niet het enige: toekomstbestendigheid heeft ook te maken met de visie van de adviseur ten aanzien van de toekomst van de landbouw (eerste gedachtenstreepje).

Een goede financieel adviseur heeft kennis van zaken, is betrouwbaar en realistisch. Daarnaast is een vertrouwensband met de boer belangrijk. Hij of zij heeft aandacht voor de familierelaties. De adviseur moet goed kunnen luisteren en spiegelen, is onafhankelijk en kritisch. Een goede adviseur zal wel uitgaan van de ambities van de boer en wat past bij de onderneming, maar niet met de boer meepraten. Soms zal de adviseur een beetje sturen, maar niet te dwingend.

Adviseurs blijven dus dicht bij hun taak, zoals ze die opvatten. De meesten zullen de ambitie van de boer volgen. Het risico bestaat dat hiermee het bestaande wordt gereproduceerd of dat slechts kleine stapjes worden gezet in verduurzaming. Sommigen zien een rol voor zichzelf in de transitie vanuit hun overtuiging/idealisme. Zij zijn eerder geneigd om hun klanten uit te dagen en zien een relatie met de toekomstbestendigheid van de bedrijven van hun klanten, namelijk in de vorm van het behouden van een 'license to produce'.

De meeste financieel adviseurs zijn niet goed bekend met NIL, maar staan er in principe voor open. Natuurinclusief wordt echter vooral geassocieerd met kleine bedrijven met een zwak verdienmodel. Bepaalde elementen resoneren wel, zoals goede zorg voor bodem en bodemleven en minder kunstmest en bestrijdingsmiddelen. Ook is er bij sommige adviseurs een associatie met onder meer kringlopen (o.a. tussen akkerbouw en veehouderij), natuurlijke plaagbestrijding, bestuiving en kruidenrijk grasland. De adviseurs die er meer van weten, zijn er positiever over. Als het financieel een verstandige keuze is en de boer het graag wil, kan NIL zeker worden geadviseerd. Een deel van de adviseurs ziet echter meer in een toekomst met grote bedrijven, hoge producties en verduurzaming door technische innovaties, onder meer omdat ze de markt voor natuurinclusieve producten somber inzien.

3.2 Wat hebben financieel adviseurs nodig om positief te adviseren over natuurinclusieve landbouw?

Om positief te willen en kunnen adviseren met betrekking tot natuurinclusieve landbouw, is het voor financieel adviseurs belangrijk dat boeren en banken voldoende zekerheid krijgen om daarin te durven investeren. Daarvoor is duidelijk beleid nodig, met een heldere ontwikkelingsrichting voor de landbouw en goede regelingen in beleid en keten, zodat er financieel een gunstig plaatje uitkomt voor de boer. Dan kan de adviseur NIL adviseren vanwege het goede economische toekomstperspectief. Vooralsnog maken ze zich zorgen over dit perspectief, al zien de adviseurs in de akkerbouw het zonniger in dan adviseurs die actief zijn in de veehouderij. Adviseurs zien bij een deel van de boeren motivatie voor natuurinclusieve maatregelen: op basis van de motivatie van boeren zou er meer potentie zijn voor NIL dan dat er nu zichtbaar is. Een beter economisch toekomstperspectief zou een transitie op gang kunnen brengen. Tegelijkertijd past NIL volgens hen niet bij iedere boer.

Ook hebben adviseurs meer kennis nodig van NIL, zowel met betrekking tot maatregelen die boeren kunnen nemen als met betrekking tot de economische aspecten daarvan. Deze kennis komt deels bij de adviseurs via de voorbeelden van voorlopers onder hun klanten.

De verwachtingen van financieel adviseurs ten aanzien van de overheid lopen uiteen. Dit heeft te maken met uiteenlopende visies op waar de verandering vooral vandaan moet komen en wie voor het verdienmodel moet zorgen. Sommigen zien een sterke rol voor de overheid als marktmeester en/of in het aanvullen van het verdienmodel met subsidies. Anderen zien de overheid vooral als onbetrouwbaar en/of vinden dat verduurzaming vooral uit de markt en de consumenten moet komen. Hoewel: er is weinig vertrouwen in de betalingsbereidheid van de consument. Gemene deler is wel dat het niet alleen de boer is die in beweging moet komen. Ook overheid, keten en consument zijn nodig in de transitie.

3.3 Reflectie op de methode

Omdat gekozen is voor een kwalitatieve onderzoeks aanpak, zijn de resultaten niet representatief. In plaats van een beeld van relatieve verhoudingen tussen opvattingen, geeft het onderzoek inzicht in de inhoud en de spreiding van visies van financieel adviseurs met betrekking tot natuurinclusieve landbouw. Doordat gestreefd is naar diversiteit in de gesproken adviseurs (spreiding over het land, grote en kleine bureaus, specialisme etc., zie paragraaf 1.3.1), hebben wij er vertrouwen in dat de bevindingen kenmerkend zijn voor financieel adviseurs in het algemeen.

Een voordeel van een kwalitatieve methode is dat de respondenten zelf hun antwoorden kunnen formuleren. Daar heeft ook de semigestructureerde aanpak aan bijgedragen. Dit heeft geleid tot rijke onderzoeksdata.

De focus van het onderzoek op natuurinclusieve landbouw had het risico in zich dat respondenten 'wenselijke' antwoorden zouden geven, wat de resultaten zou kleuren. Om dit risico te verkleinen, zijn de vragen over natuurinclusieve landbouw bewust aan het eind van het interview gesteld. De resultaten lijken ook weinig gekleurd. De openheid tijdens de gesprekken was goed, er is een brede spreiding aan visies aan de orde gekomen. Dit heeft onder meer het inzicht opgeleverd dat adviseurs vooral met duurzaamheid bezig

zijn en minder met natuurinclusief. Zonder de vragen over natuurinclusief was natuurinclusief minder aan de orde geweest en hadden we de onderzoeksvraag minder goed kunnen beantwoorden.

Onze focus op financieel adviseurs heeft inzicht gegeven in slechts één kant van de medaille. Om goed zicht te krijgen op de daadwerkelijke invloed van financieel adviseurs op de keuzes van boeren, zouden ook boeren moeten worden geïnterviewd. Uit eerdere ervaringen (Westerink et al., 2018) is echter de indruk ontstaan dat boeren niet graag toegeven dat anderen invloed hebben op hun keuzes: zij zien zichzelf als autonoom en sommige partijen in hun omgeving zullen dat ook benadrukken. Dat was onder andere een overweging om te kiezen voor onafhankelijke bedrijfsadviseurs als doelgroep in plaats van adviseurs die verbonden zijn aan bedrijven die commercieel belang hebben bij dat advies. Het bestuderen van de kant van de boer zou dus een methodologische uitdaging betekenen. Wellicht dat een etnografische aanpak (het volgen van boeren in hun zoektocht en het bijwonen van de diverse gesprekken) het betrouwbaarste inzicht zou opleveren.

4 Conclusies en aanbevelingen

4.1 Conclusies

In deze paragraaf beantwoorden we de onderzoeksvraag: *Welke overwegingen spelen mee bij financieel adviseurs als zij adviseren over natuurinclusieve landbouw?*

- a. Wat is volgens financieel adviseurs een goed advies?
Een goed advies is volgens hen gericht op toekomstbestendigheid van het bedrijf en past bij de persoon en de ambities van de boer, bij het bedrijf en de situatie van het bedrijf. Toekomstbestendigheid betreft onder meer het verdienmodel en de *licence to produce* (regelgeving, duurzaamheid en maatschappij).
- b. Wat is volgens financieel adviseurs een goede adviseur?
Een goede adviseur heeft kennis van zaken, kan goed luisteren en spiegelen, is onafhankelijk, ziet kansen en verbindt de boer, de toekomst en het verdienmodel.
- c. Is natuurinclusieve landbouw een goede vorm van landbouw volgens financieel adviseurs, nu en in de toekomst?
Volgens financieel adviseurs is verduurzaming van de landbouw onontkoombaar. Zij staan niet negatief tegenover natuurinclusieve landbouw, mits er een goed verdienmodel onder ligt.
- d. Wat hebben financieel adviseurs nodig om positief te adviseren over natuurinclusieve landbouw?
Voor veel financieel adviseurs is natuurinclusieve landbouw nog relatief onbekend terrein. Zij hebben meer kennis over natuurinclusieve landbouw en onderbouwing van verdienmodellen nodig om hierover (vaker) positief en proactief te kunnen adviseren. Daarnaast is het nodig dat keten en overheid zorgen voor een gunstige context van betalingen die het natuurinclusieve verdienmodel versterken.

Of stappen van boeren richting natuurinclusieve landbouw gesteund of gestimuleerd worden door financieel adviseurs, hangt samen met hun opvatting over hun taak en vakmanschap. Zij zullen kritisch kijken naar het verdienmodel, omdat dit hoort bij hun vak. Zij zijn dienstbaar aan de boer en tegelijkertijd onafhankelijk in hun rol als expert en zullen daarom in het belang van de boer het ondersteunen van zijn/haar ambitie combineren met het uitdagen richting toekomstbestendigheid (in brede zin). Adviseurs verschillen onderling als het gaat om de nadruk die zij leggen op ondersteunen en uitdagen. Meer kennis van biodiversiteit en natuurinclusieve landbouw kan hun beeld van toekomstbestendigheid verbreden en aanscherpen. Financieel adviseurs zouden een grotere rol kunnen hebben in de transitie van de landbouw richting natuurinclusief, als zij het uitdagen van hun klanten om in beweging te komen nog meer als onderdeel zouden zien van hun taak en vakmanschap als adviseur.

4.2 Aanbevelingen voor de overheid

De adviseurs noemen diverse mogelijkheden waarmee de overheid verduurzaming van de landbouw zou kunnen stimuleren, en in het bijzonder richting natuurinclusief (zie paragraaf 2.4.6). Veel van deze handelingsperspectieven zijn ook genoemd in Van Eldik et al. (2021). Hieronder noemen wij onze eigen aanbevelingen op basis van dit onderzoek.

De overheid kan de rol van financieel adviseurs in een transitie richting natuurinclusieve landbouw versterken door:

- Een heldere beoogde ontwikkelingsrichting voor de landbouw. Als duidelijk is dat de overheid stuurt richting natuurinclusieve landbouw, zullen ketenpartijen en banken naar verwachting van de adviseurs economische kansen gaan creëren voor boeren en kunnen financieel adviseurs deze ontwikkelingsrichting met meer overtuiging adviseren.
- Goede vergoedingen die een bouwsteen kunnen zijn in natuurinclusieve verdienmodellen, waaronder ecoregelingen, ANLb, verlaagde pacht en herwaardering van grond, waarmee financieel adviseurs in hun

advies kunnen rekenen. Bij een positief verdienmodel zullen ze eerder een positief advies geven over natuurinclusieve plannen van een boer.

- Het verstrekken van kennis en informatie over biodiversiteit en NIL, inclusief onderbouwing van mogelijke verdienmodellen. Voor natuurinclusieve bedrijfssystemen gelden vaak andere kengetallen en zijn kosten en inkomstenposten anders. Om goed aan bedrijfsmodellen te kunnen rekenen, hebben adviseurs deze kennis nodig.
- Het ondersteunen van pioniers in natuurinclusieve landbouw, zodat financieel adviseurs daarvan kunnen leren en goede voorbeelden in handen hebben om mee te nemen naar andere klanten.

4.3 Aanbevelingen voor organisaties van adviseurs

Organisaties van adviseurs kunnen financieel adviseurs toerusten om een rol te spelen in een transitie richting natuurinclusieve landbouw door:

- Meer aandacht aan natuurinclusieve landbouw in gesprekken en berichten. Organisaties van adviseurs zijn belangrijke informatiebronnen voor financieel adviseurs. Deze organisaties kunnen natuurinclusieve landbouw als mogelijke en maatschappelijk gewenste ontwikkelingsrichting breder bekendmaken bij financieel adviseurs.
- Gesprek over de rol van adviseurs en benodigde vaardigheden in transities. Wat een goede adviseur is, wordt vooral bepaald binnen het vakgebied, door adviseurs onderling, wat kan worden ondersteund met bijvoorbeeld certificaten van een vakvereniging. Het is van belang om het onderlinge gesprek over goed vakmanschap op gang te brengen en te houden, in het bijzonder in de context van de grote opgaven in relatie tot de landbouw.
- Trainingen over natuurinclusieve landbouw voor financieel adviseurs, inclusief voorbeelden en onderbouwing van verdienmodellen.⁵ Organisaties van adviseurs kunnen het hen zo gemakkelijker maken om kennis op te doen over biodiversiteit en natuurinclusieve landbouw.

⁵ De Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs was partner in de PPS 'Voer voor Adviseurs' waarin trainingsmateriaal voor adviseurs is ontwikkeld over natuurinclusieve landbouw. Zie <https://wiki.groenkennisnet.nl/space/VVA>.

Literatuur

- Almasi, A. (2022). Brabantse Biodiversiteitsmonitor Melkveehouderij. Brabants Bodem/ Van Gogh Nationaal Park. <https://boerennatuurbrabant.nl/wp-content/uploads/2022/05/2022-Indicatoren-en-beloningsregeling-BBM.pdf>.
- Erisman, J. W., van Eekeren, N., van Doorn, A., Geertsema, W., & Polman, N. (2017). Maatregelen Natuurinclusieve landbouw. (Wageningen Environmental Research rapport; No. 2821). Wageningen Environmental Research. <https://edepot.wur.nl/419124>.
- Flick, U. (2018). An introduction to qualitative research. 6th ed. Sage Publications.
- Hejnowicz, A. P., Rudd, M. A., & White, P. C. L. (2016). A survey exploring private farm advisor perspectives of agri-environment schemes: The case of England's Environmental Stewardship programme [Article]. *Land Use Policy*, 55, 240-256. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2016.04.005>.
- Jongeneel, R. A. (2020). Verdienmodellen: actualiteit, theorie, praktijken en beleid. Wageningen Economic Research. <https://edepot.wur.nl/530231>.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2013). *Qualitative Data Analysis*. Sage.
- Polman, N. (Ed.), Dijkshoorn, M. (Ed.), Doorneweert, B., Rijk, P., Vogelzang, T., Reinhard, S., Smit, B., Splinter, G., Heideveld, A., Geerts, R., Grin, J., Korevaar, H., van Setten, B., & Vrolijk, M. (2019). Verdienmodellen natuurinclusieve landbouw. Wageningen Economic Research. <https://edepot.wur.nl/501143>.
- Schrijver, R., Westerink, J., de Jong, K., Smit, B., van der Meer, R., & Dijkshoorn, M. (2022). Verdienmodellen voor extensieve landbouwbedrijven: pijlers, principes en perspectieven. (Rapport / Wageningen Environmental Research; No. 3166). Wageningen Environmental Research. <https://doi.org/10.18174/573664>.
- Silverman, D. (2006). *Interpreting qualitative data: methods for analyzing talk, text and interaction*. London [etc.], GB: Sage.
- Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten en LandschappenNL, 2023. KPI set voor natuurinclusieve landbouw – een toelichting. <https://www.staatsbosbeheer.nl/-/media/12-zakendoen/natuurinclusieve-landbouw/notitie-nilkpis-v06022024.pdf>.
- van Doorn, A. M., Schütt, J., Visser, T., Waenink, R. J. B., Baayen, R. P., Dekkers, M. S., Selin Norén, I. L. M., Sukkel, W., Heupink, D., Koopmans, C., Deijl, L., & Weebers, C. (2021). BiodiversiteitsMonitor Akkerbouw: Wetenschappelijke onderbouwing en toepassing in de praktijk. (Wageningen Environmental Research / Rapport; No. 3121). Wageningen Environmental Research. <https://edepot.wur.nl/563407>.
- van Doorn, A., Erisman, J. W., Melman, D., van Eekeren, N., Lesschen, J. P., Visser, T., & Blanken, H. (2019). *Drempel-en streefwaarden voor de KPI's van de Biodiversiteitsmonitor melkveehouderij: Normeren vanuit de ecologie*. (Wageningen Environmental Research rapport; No. 2968). Wageningen Environmental Research. <https://doi.org/10.18174/505122>.
- van Eldik, Z., Westerink, J., Schrijver, R., Dijkshoorn-Dekker, M., & Schütt, J. (2021). *Overzicht handelingsperspectieven voor beleid gericht op extensivering van de landbouw*. (Rapport / Wageningen Environmental Research; No. 3110). Wageningen Environmental Research. <https://doi.org/10.18174/553886>.
- Westerink, J., Smit, B., Dijkshoorn, M., Polman, N., & Vogelzang, T. (Eds.) (2018). *Boeren in Beweging: Hoe boeren afwegingen maken over natuurinclusieve landbouw en hoe anderen hen kunnen helpen*. Wageningen University & Research. <https://doi.org/10.18174/454040>.
- Westerink, J., Pleijte, M., Schrijver, R., van Dam, R., de Krom, M., & de Boer, T. (2021). Can a 'good farmer' be nature-inclusive? Shifting cultural norms in farming in The Netherlands. *Journal of Rural Studies*, 88, 60-70. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2021.10.011>.
- Westerink, J., Donders, J., van Eldik, Z., de Lauwere, C., Josemans, M., & Dijkshoorn-Dekker, M. (2023). Waardering van natuurinclusieve landbouw door ketenpartijen en banken: een discoursanalyse. (Rapport / Wageningen Environmental Research; No. 3273). Wageningen Environmental Research. <https://doi.org/10.18174/632913>.
- Yanow, D. (2000). *Conducting Interpretative Policy Analysis* (Vol. 47). Sage.

Bijlage 1 Interviewgide financieel adviseurs agrarische sector

Vorbereiding

Informatie opzoeken op website van respondent:

- Type adviesbedrijf: *omvang bedrijf/onderdeel van leverancier van .../ alleen financieel advies/ook advies over andere zaken/ bedrijfsovername/ accountant/ bank.*
- Achtergrond respondent: *opleiding en ervaring/connecties met boerenbedrijf (bv. is tevens boer/werkt incidenteel op boerenbedrijf)/connecties met financiële wereld/bestuur branchevereniging/anders.*
- Klanten: *veehouders; akkerbouwers; tuinders; loonwerkers; afnemers en/of toeleveranciers van de agrarische sector; anders/(inter)nationaal.*

Inleiding

- Stel jezelf voor.
- Korte toelichting reden voor interview:
 - Onderzoek in opdracht van LNV naar positie financieel adviseurs ten opzichte van natuurinclusieve landbouw; aanleiding is de doelstelling van LNV (in strategische agenda) voor NIL: 50% areaal natuurinclusieve landbouw van minimaal niveau 2 in 2030. We streven in dit onderzoek naar ongeveer 30 interviews.
 - *[Hier of bij vraag 9]* toelichting op NIL: een vorm van duurzame landbouw, onderdeel van een veerkrachtig eco- en voedselsysteem, met een positief effect op de biodiversiteit (Erisman, 2017):
 - NIL maakt gebruik van natuur in het bedrijf (bijvoorbeeld bodemleven, natuurlijke plaagbestrijding).
 - NIL draagt actief bij aan de natuur (bijvoorbeeld door agrarisch natuur- en landschapsbeheer of beheer van natuurgebieden).
 - NIL produceert voedsel binnen de grenzen van natuur, milieu en leefomgeving (bijvoorbeeld door het reduceren van emissies).
 - Het gesprek duurt 1 à 1,5 uur [tijdens het gesprek dus ook op de tijd letten].
- Vertrouwelijkheid en anonimiteit.
- Verzoek opname interview.
- Heeft u zelf vooraf nog vragen?

Interviewvragen

De vragenlijst bestaat uit hoofdvragen en bijvragen, eventuele doorvraagvragen. Deze hoeft u niet allemaal op deze wijze of in deze volgorde te stellen. Zo kunt u meebewegen met wat u gesprekspartner wil vertellen. Het zijn punten waar u alert op kunt zijn, zijn deze onderwerpen geadresseerd?

1. **Kunt u kort iets vertellen over uw adviesbedrijf?** Ik zag op uw website dat...*[meenemen informatie website]*.
 - Omvang bedrijf/onderdeel van?
 - Adviezen: alleen financieel? Bv. ook bedrijfsovername? Accountant? Bank?

2. **Kunt u kort iets vertellen over uw achtergrond?** Ik zag dat u... *[meenemen informatie website]*
 - Wat is uw opleiding en ervaring?
 - Heeft u connecties met het boerenbedrijf (bv. is tevens boer; werkt incidenteel op boerenbedrijf) of met de financiële wereld?
 - Iets anders, bv. bestuur branchevereniging?

3. **Wie zijn uw klanten? Welk type (agrarische) bedrijven adviseert u?** *[evt. ook info website]*

4. **Heeft u een voorkeur voor een bepaald type klanten of opdrachten?**
 - Wat is uw specifieke expertise?
 - Wat vindt u de mooiste vragen/opdrachten? Waar krijgt u energie van?
 - Welke klanten/opdrachten heeft u liever niet? Op grond waarvan is dat? Wijst u weleens een klant of opdracht af?

5. **Wat zijn voor u de belangrijkste uitgangspunten bij het geven van advies?**
 - De ambitie van de boer?
 - van welke ontwikkelingsrichtingen/ambities van boeren wordt u enthousiast?
 - Eigen kennis/ervaringen *[denk aan: eigen boerenafkomst/huidig boerenbedrijf; marktontwikkelingen; eigen toekomstvisie; houding financiers (banken); druk vanuit de maatschappij; efficiëntie; voeden van de wereld; milieu/biodiversiteit/klimaat...]*
 - Behoud of groei van verdienmodel (wat is modaal?)/ korte of lange termijn/ welke risico's zijn aanvaardbaar?

6. **Hoe ziet u de rol van de adviseur? Wat is een goede adviseur?**
 - Ondersteunen van de boer in zijn/haar ambitie?
 - Bijsturen van de plannen van de boer op basis van economische, sociale of ecologische duurzaamheid?
 - Hanteert u een gedragscode? Wat houdt die in?
 - Welke invloed heeft een financieel adviseur?
 - Welke zaken heeft u onlangs nog afgeraden en waarom?

7. **Hoe ziet u de toekomst van de landbouw?**
 - Waar gaat het heen?
 - Waar zou het volgens u heen moeten?
 - Op welke termijn?
 - Welke problemen/kansen ziet u daarbij voor de landbouw?
 - Wat zijn verstandige en onverstandige ontwikkelrichtingen voor een boer?

8. **Wat betekent dat toekomstbeeld voor u als financieel adviseur?**
 - Welke kansen en bedreigingen ziet u voor uw bedrijf/voor uw adviserende rol?
 - Aan welke ontwikkeling wilt u bijdragen? Hoe ziet u daarbij uw rol?
 - Hoeveel speelruimte heeft u als adviseur?
 - Welke invloed heeft u als adviseur?

9. **Adviseert u boeren wel eens om een natuurinclusieve weg in te slaan?**
 - Wanneer raadt u NIL aan? Waarom?
 - Wanneer raadt u NIL af? Waarom?

10. **Wat zijn kansen en bedreigingen van een transitie richting NIL voor uw bedrijf/rol?**
 - Hoe zou uw werk/rol veranderen?
 - Vindt u dat een positieve ontwikkeling?

11. **Als u het voor het zeggen had, wat zou u doen om problemen op te lossen? Kansen te creëren?**

12. **Hoe ziet u de rol van de overheid?**
 - Welke ontwikkelingen bij de overheid houdt u nauwlettend in de gaten?
 - Wat moet/kan de overheid doen om de landbouw perspectief te bieden?
 - Wat heeft u nodig van de overheid om boeren te kunnen adviseren natuurinclusief te worden?

13. **Zijn er nog dingen niet aan de orde gekomen die u wel belangrijk vindt om te noemen?**

Bijlage 2 Codeboek financieel adviseurs

Code	Afkorting	Betekenis	Voorbeelden
Advies inhoudelijk	AI	Omschrijving van het soort advies dat wordt gegeven of de inhoud van het advies dat wordt gegeven	Fiscaal advies (o.a. aftrekposten & subsidies), bedrijfsinhoudelijk advies (o.a. bedrijfsontwikkeling), persoonlijk advies (o.a. overnamen), juridisch advies, gecombineerde opgave etc.
Bedrijfsinformatie	BI	Informatie betreft het bedrijf waar de financieel adviseur werkzaam is (incl. zzp)	Omvang het bedrijf, diensten die het bedrijf levert etc.
Droomsценario	DS	Schets van de ideale situatie volgens financieel adviseurs (droomsценario zonder beperking)	Consumenten en ketenpartijen betalen graag meer voor duurzamere producten, volledig vrije markt, wereldvrede
Eigen kennisontwikkeling	EK	Manieren waarop adviseurs kunnen kennis up-to-date houden en zichzelf blijven ontwikkelen	Volgen van cursussen, lezen van rapporten etc.
Goede adviseur	GA	Karakterisering van een goede adviseur	Eerlijk, Empathisch, Vooruitziend, etc. Dingen die je wel of niet doet als goede adviseur
Goede landbouw	GL	Voorbeelden van goede landbouw(praktijken)	Strakke akker, gezond vee, precisielandbouw, voedt de wereld
Klanten	K	Informatie over wie gebruikmaakt van advies	Doelgroep van het bedrijf (veehouders, akkerbouw, MKB), Welke regio's in Nederland zitten de klanten
Landbouw verwachtingen	LV	Verwachte ontwikkelingen van de landbouw	Meer/minder boeren, intensief/extensief, meer voor wereldmarkt/lokale markt/andere mestregels/Toenemende vraag naar producten, Nederlandse kwaliteit/Toenemende concurrentie (op de markt en in de ruimte), verlies van vertrouwen in de overheid
Natuurinclusieve landbouw	NIL	Betekenis van natuurinclusieve landbouw, volgens financieel adviseurs	Kringloop, biologisch... Maar ook "ik weet eigenlijk niet wat NIL betekent"
Natuurinclusieve stimulans	NILStim	Voorbeelden van adviezen, ontwikkelingen en maatregelen die sturen op NIL	Afstappen van kunstmest/pesticide, aanleggen van landschapselementen
NIL barrière	NILBar	Barrières voor een landbouwtransitie richting NIL	Gebrek aan betalingsbereidheid van consumenten, Slecht verdienmodel, Onduidelijkheid van NIL
NIL kansen	NILKans	Kansen voor een landbouwtransitie richting NIL	Maatschappelijk draagvlak, Samenwerking met omliggende boeren, Robuustheid voor klimaat
Overheid	O	Mening ten aanzien van de overheid	Overheid moet terughoudend zijn, Overheid moet meer duidelijkheid geven in de richting waarop ze willen sturen, Overheid moet vertrouwen van boeren herstellen
Overheid financieel adviseurs	OFA	Maatregelen die de overheid zou kunnen nemen om financieel adviseurs te ondersteunen voor het geven van advies richting meer NIL	Cursussen, Webinars, Subsidieoverzichten etc.
Overheid NIL	ONIL	Maatregelen die de overheid zou kunnen nemen om een transitie richting NIL te stimuleren	Duidelijkheid over de inhoud van NIL, Goede voorbeelden van verdienmodellen, Transitiefonds, Educatie
Persoonlijke informatie	PI	Informatie over de adviseur zelf	Persoonlijke loopbaan geschiedenis, affiniteiten, specialiteiten, voorkeur voor bepaalde sectoren/klanten etc. LET OP Deze code niet gebruiken voor herleidbare, gevoelige persoonlijke informatie zoals namen, titels etc.
Quote	Q	VETMAKEN	
Redenering NIL-advies	RedNIL	Redenen waarom NIL wel of niet wordt geadviseerd	Boer ligt dichtbij N2000-gebied, boeren willen het zelf, subsidiekansen, er is geen verdienmodel etc.
Rol van adviseur	RA	Ideeën over wat de rol van financieel adviseurs is in de agrarische sector	Sturend, Bepalend, Begeleidend, Onpartijdig etc.

Code	Afkorting	Betekenis	Voorbeelden
Toekomst Financieel Adviseurs	TFA	Verwachte ontwikkeling in de branche voor financieel adviseurs	Meer/minder werk, meer integrale/specialistische kennisbehoeften etc.
Trends	T	Redenen die ten grondslag liggen aan de verwachtingen rondom de toekomst van de landbouw	Strengere milieunormen, klimaatverandering, hoge productprijzen, boer worden steeds minder aantrekkelijk door hoge werkdruk etc.
Uitgangspunten voor advies	UA	Uitgangspunten die meespelen bij het formuleren van adviezen	Financiële gezondheid van het bedrijf, Motivatie van de boer, Locatie van het bedrijf, prognoses etc.

Bijlage 3 Kennisthema's en kennisbronnen volgens geïnterviewde adviseurs

Duurzaamheid: wat zijn SDG's, waarom moeten we iets doen, wat zijn doelstellingen; energietransitie?

Landbouw(richtingen)

- NIL/niveaus (*externe adviseur; kennisinstellingen (WUR; HAS)*).
- Verbreding (*de praktijk/adviestrajecten*).
- Multifunctionele landbouw (*Platform Multifunctionele landbouw*); Agroforestry.
- Bodem in kader biodiversiteit (*cursus; jaarlijks uitje*).
- Strategie; bedrijfsvoering; agrarisch recht (*Instituut van Agrarisch recht*).

Wet- en regelgeving (verwachtingen; mogelijkheden) (*kennisbank Component Agro*)

- Overheidsbeleid: Rijk en provincies, PPLG's; LVB regelingen; natuurbeschermingswetvergunningen; subsidies; omgevingsadvies; opkoopregelingen; N2000 (saneringen); KRW; GOB.
- Belastingen; fiscaliteit; grijs belastingrecht (*cursussen; VAB; vaktechnische bladen*); fiscaal recht, o.a. internationaal belastingrecht, fiscaliteit en handelsstromen (*Nyenrode*); Fiscale juridische: actualiteit en aandachtspunten/ pachtwetgeving (agrarisch recht).
- Rechtbankuitspraken (*agrarisch portaal Houtsma bedrijfsadvies*).
- Wat is een bepleitbaar standpunt; met name als het niet zwart of wit is maar grijs.
- Nieuwe regels: hoe gaat het werken; criteria; waar loop je tegenaan?

Klanten: wat speelt daar? (*de gesprekken met klanten, met pioniers*).

Adviesvaardigheden: systemisch adviseren: familie, familiekapitaal, bedrijf; echt in contact komen met de ondernemer; voeren van moeilijke gesprekken (*cursussen*).

Ontwikkelrichtingen (*bijeenkomsten met collega's en concullega's*).

Markten; prijzen (slachtprijzen bv); prijsverwachtingen (*vakblad Boerderij; collega's en concullega's*).

Technische ontwikkelingen.

Wereldwijde ontwikkelingen (programma's als *OP1, Nieuwsuur*, internet).

Kennis die wordt gemist, te beperkt te vinden is volgens de adviseurs:

- Langetermijndoelen zijn lastig, minder concreet.
- Details en inhoud overheidsbeleid.
- NIL: rode draad; onderbouwing; te volgen stappen.

Wageningen Environmental Research
Postbus 47
6700 AA Wageningen
T 0317 48 07 00
wur.nl/environmental-research

Wageningen Environmental Research
Rapport 3354
ISSN 1566-7197



De missie van Wageningen University & Research is 'To explore the potential of nature to improve the quality of life'. Binnen Wageningen University & Research bundelen Wageningen University en gespecialiseerde onderzoeksinstituten van Stichting Wageningen Research hun krachten om bij te dragen aan de oplossing van belangrijke vragen in het domein van gezonde voeding en leefomgeving. Met ongeveer 30 vestigingen, 7.600 medewerkers (6.700 fte) en 13.100 studenten en ruim 150.000 Leven Lang Leren-deelnemers behoort Wageningen University & Research wereldwijd tot de aansprekende kennisinstellingen binnen haar domein. De integrale benadering van de vraagstukken en de samenwerking tussen verschillende disciplines vormen het hart van de unieke Wageningen aanpak.

To explore
the potential
of nature to
improve the
quality of life



Wageningen Environmental Research
Postbus 47
6700 AB Wageningen
T 0317 48 07 00
wur.nl/environmental-research

Rapport 3354
ISSN 1566-7197

De missie van Wageningen University & Research is 'To explore the potential of nature to improve the quality of life'. Binnen Wageningen University & Research bundelen Wageningen University en gespecialiseerde onderzoeksinstituten van Stichting Wageningen Research hun krachten om bij te dragen aan de oplossing van belangrijke vragen in het domein van gezonde voeding en leefomgeving. Met ongeveer 30 vestigingen, 7.600 medewerkers (6.700 fte) en 13.100 studenten en ruim 150.000 Leven Lang Leren-deelnemers behoort Wageningen University & Research wereldwijd tot de aansprekende kennisinstellingen binnen haar domein. De integrale benadering van de vraagstukken en de samenwerking tussen verschillende disciplines vormen het hart van de unieke Wageningen aanpak.

