

**Onderzoek naar de vraagstukken, pains en gains
die leven bij de professionele gebruikers/eigenaren van
bodem?**

**Op welke in thema's willen ze door wie op welke wijze
worden voorzien van kennisuitwisseling met een LLO-
aanbod**

-resultaten van de groepssessies met stakeholders-

Oktober 2024

Jozsi Toth

Ab Kragtwijk

INHOUD

1. Inleiding	3
2. Concept achter Value Proposition Canvas en Business Model Canvas	4
3. Opmerkingen met betrekking tot het proces en enkele observaties	6
4. Samenvatting en toespitsing van de focusgroep gesprekken	9
Bijlage 1 - Kick off met betrokken onderwijsinstellingen op 13 maart 2024	15
Bijlage 2	
1. Groepssessie Onderwijs, Inholland op 3 juli 2024	19
2. Groepssessie Glastuinbouw, Inholland op 5 juli 2024	23
3. Groepssessie Melkveehouders, VHL op 9 juli 2024	27
4. Groepssessie Akkerbouw, HAS op 10 september 2024	31
5. Groepssessie Regeneratieve landbouw: melkveehouders, RUG/HVL	35
6. Groepssessie Regeneratieve landbouw: melkveehouders, RUG/HVL	39
7. Groepssessie Regeneratieve landbouw: melkveehouders, RUG/HVL	45
8. Groepssessie Paardenfokkerij	50
Bijlage 3 – Pilot Gera van Os	51

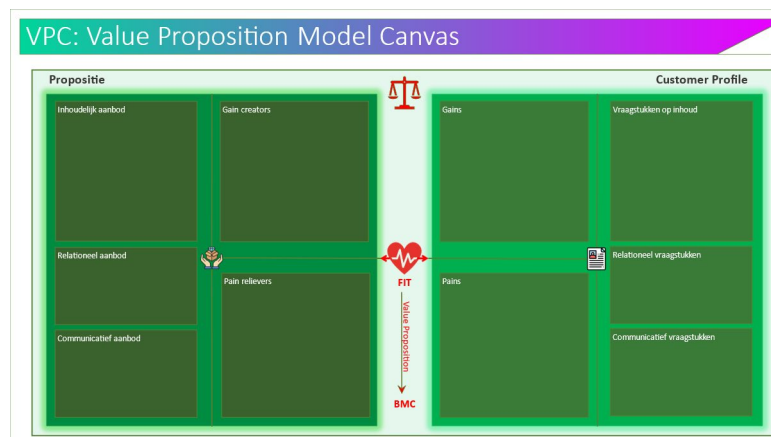
1. Inleiding

De LLO-katalysator subsidieaanvraag op het thema bodem beoogt inzicht te verkrijgen in de behoeften die bij doelgroepen voor LLO-aanbod op het thema bodem leven. Daarbij is gebruik gemaakt van het zogenaamde denkraam dat het Business Model Canvas (BMC) en het Value Proposition Model Canvas (VPC) bieden.

Met 8 focusgroep sessies is getracht inzicht in de customer profile van de primaire doelgroepen in kaart te brengen. Dit document rapporteert de bevindingen die op te maken zijn vanuit die focusgroepen.

In hoofdstuk 2 wordt een korte uitleg over het gebruik van het VPC en het BMC geboden. Hoofdstuk 3 rapporteert de bevindingen van de gevoerde focusgesprekken in samenvattende vorm. In de bijlage zijn per gevoerde focusgroep sessie de bevindingen opgetekend en in een VPC geplaatst.

2. Value Proposition Canvas (VPC) & Business Model Canvas (BMC)



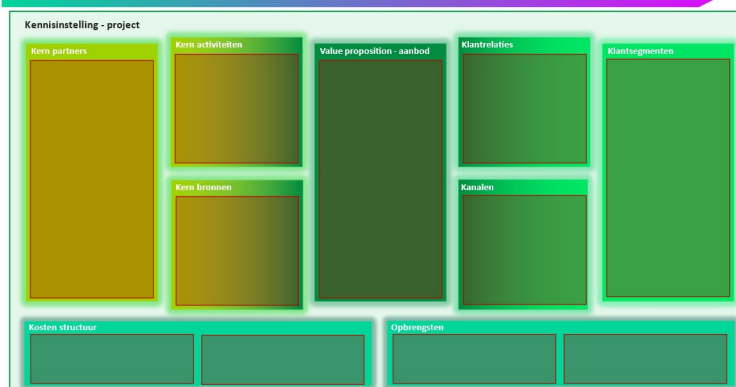
Met het VPC start iedere analyse tot een onderneming, instelling en/of project vanuit de klantprofielen en de bij de te onderscheiden doelgroepen levende vraagstukken. Die vraagstukken hebben primair een inhoudelijk karakter, maar voor de beantwoording/invulling van die inhoudelijke vraagstukken

spelen vrijwel altijd gelijktijdig en aan de inhoud onderliggend vraagstukken betreffende de relatie die de doelgroepen bij beantwoording verwacht en de wijze waarop hij/zij daarbij wil/verwacht te (kunnen) communiceren.

Bij de beantwoording/invulling van deze 3 typen vraagstukken ervaren de doelgroepen pijnpunten en ze verwachten te realiseren/te verwerven voordelen te verkrijgen. Dat verwachtingspatroon op voordelen vormt zich overigens met een sterk verplichtend karakter (dat voordeel moet worden gerealiseerd) tot een volledig onverwachte invulling (wat gaaf dat ik dit ook verwerf!).

De kern van het VPC-denken start dus altijd bij de vraagarticulatie (op drie lagen dus) en deze vraagarticulatie vormt de basis tot het aanbod dat moet worden gerealiseerd om van optimaal werkende waardenproposities te kunnen spreken. Daarbij is het van belang te herkennen dat er een optimale balans tussen vraag en aanbod wordt gerealiseerd. Die optimale balans, de fit tussen vraag en aanbod, vormen tezamen de waardenpropositie, de Value Proposition, en vormt vervolgens de input voor het Business Model Canvas (en dus het BMC-denken).

BMC: Business Model Canvas



Het Business Model Canvas (BMC) haalt met behulp van het VPC de waardenproposities op en vertaalt deze naar het aanbod, de te ontwikkelen klantrelaties en communicatiekanalen: het rechter deel van het BMC. Om die waardenproposities voor doelgroepen te kunnen realiseren heb je kernkwaliteiten (assets) in

huis, welke je met kernactiviteiten invult. Daarbij heb je ongetwijfeld niet alles zelf tot je beschikking en zoek je structurele samenwerking en partners op assets en activiteiten.

De gehele werking van de 7 operationele dimensies verbind je aan de 2 dimensies op verwachte opbrengsten en in te schatten kosten. Door ieder aanbod voor iedere doelgroepen vanuit 9 dimensies (het BMC-denken) te operationaliseren kom je tot besluitvorming om ontwikkel- en beheerstappen wel of niet te zetten.

Hierbij is het van belang dat er steeds wordt geredeneerd vanuit een bedrijfsmatige laag, een

strategische laag en een tactische laag en dat deze worden getoetst op de mate van vergelijkbaarheid (op dimensies en lagen) die bij de andere spelers in impactstelsel spelen en waaraan je je met jouw impactstelsel verbindt.

Gebruik bij dit onderzoek

Het VPC en BMC bieden een structureel denkframe om vanuit verschillende dimensies op eenvoudige wijze iedere relevante stap op bedrijfsmatig, strategisch en tactisch niveau in te vullen en daarbij (vooraf) rekening te houden met de impactsystemen van de partners en bredere omgeving. Voor dit onderzoek wilde we enkel de customer profile van het VPC invullen. Tijdens de focusgesprekken bleek dat nog klap lastig bij de deelnemers aan die gesprekken te realiseren. Men ging over het algemeen te pas en te onpas over op de aanbodzijde binnen het VPC-denken.

Voor verscherping en helderheid: om (innovatief) succesvol te zijn moet je er dus zeker van zijn dat je toegang tot doelgroepen hebt en/of kunt krijgen (bij voorkeur zo exclusief mogelijk) en hen ook de juiste waardenproposities die zij zoeken kunt aanbieden. VPC en BMC zijn modellen die eigenlijk niets schokkends brengen; je moet de dimensies enkel structureel inzetten als vorm van onderzoeken, analyseren en operationaliseren. Ze bieden een werkbaar kader. Bij de realisering van de focusgesprekken is de representatieve selectie van de onderzoekpopulatie onvoldoende tot stand gekomen.

3. Opmerkingen met betrekking tot het proces en enkele observaties

- In totaal zijn er 8 focusgroep gesprekken gevoerd, waarbij deels gebruik is gemaakt van onderzoek in het kader van ReGeNL.
- Het proces om primaire stakeholders (de kerndoelgroepen) aan de gesprekstafel voor onderzoek (de focusgroep-gesprekken) te krijgen is moeizaam verlopen:
 - Bij de meeste focusgroepen waren er maximaal 1 tot 2 'leden' van een beoogde kerndoelgroep (de primaire stakeholder) aanwezig.
 - Primaire stakeholders leken ook vaak usual suspects te zijn. Deze deelnemers worden vaker bij vergelijkbare onderzoeksgesprekken betrokken. Dit kan tot bias in onderzoekresultaat leiden
 - Als resultaat zijn de resultaten met name ervaringen, impressies, interpretaties van indirect betrokkenen en zijn bepaalde onderdelen mogelijk onderbelicht.
 - Deelnemers komen soms maar beperkt tot benoeming van inhoudelijke thematiek en blijven dan redelijk generiek argumenteren. Ook 'geholpen' blijft men veelal generiek argumenteren en/of benoemen.
 - Deelnemers komen wel uitgebreid tot procesmatige vraagstukken, betreffende relatie en/of communicatie. Af en toe worden pains en/of gains redelijk snel genoemd, maar vaak wordt direct overgeschakeld naar mogelijk oplossingen die vooral ideeën zijn.

Samengevat staat de validiteit van het onderzoekresultaat onder druk, omdat de steekproef onvoldoende representatief is.

- De hogescholen die moesten uitnodigen hebben het wervingsproces daartoe suboptimaal uitgevoerd.
 - De indruk bestaat dat vooral geleund is op het uitnodigen van mogelijke deelnemers per email, terwijl dat eigenlijk middels persoonlijk contact (telefoon etc.) dient te geschieden. Deelnemers dienen namelijk gemotiveerd te worden tot deelname.
 - Voorts lijkt er vooral gezocht in de kring van de 'usual suspects', waardoor er een vertekening van de resultaten denkbaar is.

Ook hier: samengevat staat de validiteit van het onderzoekresultaat onder druk, omdat de steekproef onvoldoende representatief is.

- De hogescholen melden dat de primaire doelgroepen maar beperkt tijd hebben om te komen. Wat betekent dat in relatie tot de kansen van slagen voor mogelijke uitvoeringsvormen van LLO-aanbod?
 - Seizoendruk?
 - Tijd in relatie tot werk en privé?
 - Interesseproblematiek: wordt het thema als belangrijk ervaren?
 - Aanbieder: Wordt de aanbieder (Hogescholen) als relevant voor hen ervaren?
 - Is de uitvoeringsvorm gewenst
- Niet opgenomen in dit verslag is de sessie met paardenhouders (er was geen opname apparatuur, waardoor de aantekeningen direct in het VPC zijn verwerkt). Ook de resultaten van een afstudeeronderzoek van HAS studenten onder de glastuinbouw (deze zal in een later stadium toegevoegd kunnen worden) is niet opgenomen.

- Een grote pilot met erfbetreders wordt pas in december afgerond en de evaluatie met de deelnemers aan de pilot volgt dan ook per december 2024 en kan pas daarna aan het onderzoekresultaat worden toegevoegd. In de vorm van deskresearch is wel een verslag betreffende eerdere pilots en evaluaties vanuit deze doelgroep meegenomen. Een onderzoekresultaat hieruit is dat deze groep enerzijds daadwerkelijk doelgroep voor gecertificeerd LLO-aanbod zelf is en anderzijds inhoudelijk, relationeel en communicatief LLO-aanbod aan 'reguliere' primaire stakeholders kan bieden/verzorgen/aanreiken. Ze kunnen in specifieke omstandigheden als 'vertrouwenspersoon' en gesprekspunt fungeren.
- Tijdens de focusgesprekken is gezocht naar spelende vraagstukken, ervaren Pains en gewenste Gains (zie ook bijlage achter in dit document). Regelmatig gingen deelnemers aan de focusgesprekken direct over naar aanbod en oplossingen, bleef daarin 'hangen' en was het lastig om hen naar de onderliggende vraagstukken te brengen.
- Er volgen in de komende maanden (mogelijk) nog sessies met grootgrondbezitters/ gemeenten/ golfterreinen/stedelijk groengebied. Ook een sessie met loonwerkers moet nog worden georganiseerd.

Verder:

- Hogescholen bieden al een breed spectrum aan LLO-achtige programma's die mogelijk succesvol zijn. Inzicht hierin ontbreekt nog en verdient een kwalitatieve en kwantitatieve analyse op inhoud, proces, inhoudelijk resultaat, financieel resultaat. Denk aan opleidingen met formele deelcertificaten, cursussen en trainingen met derde partijen, Incompany op maat, bedrijfscursussen.
 - Niet onderzocht door ons resultaten en impact hiervan, zou onderdeel van deskresearch kunnen zijn.
 - Een kwantitatief onderzoek op bestaand aanbod.
- Financiering van de onderneming van stakeholders en daarmee individuele financiering van deelname aan LLO-trajecten is mogelijk een probleem: men heeft het geld veelal niet.
- Kleinere ondernemingen redeneren vanuit de directeur-eigenaar zelf (=geen tijd, = geen budget). Grote bedrijven (variërend van commerciële verkoopbedrijven tot grotere professionele tuinders melden dat men opleidingen zelf organiseert: kans, maar ook bedreiging voor ontwikkeling van incompany trainingen. Veelal betreft dit basisopleidingen voor nieuwe of seizoenskrachten of specifieke gecertificeerde trainingen (b.v. spuitlicentie).
- Er bestaat een breed aanbod aan eigen interne bijeenkomsten die concreet praktijkgericht al met elkaar inhoudelijk van gedachten wisselen:
 - Samenkomst op lokaal niveau.
 - Samenkomst met samenwerkingsverbanden grondgebruik: modern gemengd bedrijf.
 - Samenkomst met leveranciers (b.v. door commercieel gedreven erfbetreders).
 - Studieclubs.
 - Individuele presentatie-events.
 - Grote events en samenkomsten met seminars.

Een suggestie die kan worden opgepakt: faciliteer met aangepast LLO-aanbod dat soort omgevingen. Let ook op de rol van de 'objectieve, neutrale' erfbetreder.

Tweemaal is gewezen op het belang bodem- en gewasconsulenten, zoals deze in het verleden vanuit de overheid werd aangeboden.

- Onduidelijk wordt of men aanbod vanuit onderwijs in brede zin wel zoekt: is de behoefte er echt wel? De behoefte lijkt soms latent. Ze meldde één van de (serieus te nemen!) stakeholders dat hij zijn kinderen liever zelf opleidt, dan laat opleiden door de kennisinstelling waarna zij gaan.
- Er blijkt veel behoefte aan individuele advisering te bestaand, die om te zetten is in korte kennisverruimingslijnen, deels in te vullen met vormen zoals hierboven genoemd.
- Bestaande erfbetreders kunnen een essentiële rol spelen in het traceren van kennisbehoeften, het bewust maken van deze behoefte en de link naar kennisaanbod.

4. VPC's – overall samengevat en toegespitst

4.1. Customer profile

Nota bene:

- De samenvatting van de resultaten hieronder betreft een samenvatting
- De resultaten dienen geïnterpreteerd te worden in hun onderlinge samenhang (vermeld in de verschillende kopjes) met de geldende condities en randvoorwaarden. Het is géén cafetariamodel waarbij elementen los toegepast kunnen worden.
- De elementen die zijn genoemd onder de aanbodzijde zijn met zoveel woorden door de stakeholders genoemd in de verschillende sessies. Deze moeten worden gezien als voorbeelden en kunnen dienen als input voor een latere vertaalslag, maar vormen niet per definitie de vertaalslag. De eigenlijke vertaalslag wordt LATER gemaakt op basis van de bevindingen.

4.1.1. Jobs/spelende vraagstukken betreffende thematiek

Bodembeheer

- **Bodemkwaliteit:** Hoe beoordeel je de gezondheid van de bodem en pas je regeneratieve praktijken toe?
- **Probleemdiagnose:** Verbanden leggen tussen bedrijfsvoering en bodemcondities, en advies geven over oplossingsrichtingen.
- **Bodem als verdienmodel:** Hoe vertaal je duurzaam bodemgebruik naar winstgevendheid, inclusief kringlooplandbouw en beloning voor goed bodembeheer?

Financiering

- **Financiering:** Hoe krijg je toegang tot subsidies en financiële ondersteuning voor experimenten en duurzame bodempraktijken?
- Hoe leg je een direct verband tot nieuwe kennis en economische voordelen?

Kennis en Onderwijs

- **Kennisbronnen:** Hoe verkrijg je betrouwbare kennis over bodembeheer, biodiversiteit, en waterkwaliteit? Hoe integreer je deze kennis in de dagelijkse concrete praktijk?
- **Overdracht:** Hoe zorg je ervoor dat kennis over regeneratief bodembeheer wordt doorgegeven aan erfbetreders, dierenartsen en andere stakeholders?

Gezondheid van bodem en omgeving

- **Biodiversiteit en microbioom:** Wat is de impact van een gezonde bodem op biodiversiteit en hoe kan dit bijdragen aan duurzaam (gras)landbeheer?
- **Waterbeheer:** Hoe zorg je voor een gezonde waterkwaliteit, en hoe los je problemen zoals drassigheid en wateroverlast op?

Duurzame Landbouw en Maatschappelijke Verandering

- **Maatschappelijke druk:** Hoe speel je in op de maatschappelijke en wettelijke eisen zoals de overgang naar gasloos, het verminderen van chemische gewasbescherming, en het sluiten van kringlopen?
- **Transitie naar duurzame landbouw:** Hoe breng je traditionele en biologische boeren samen om van elkaar te leren en gezamenlijk duurzaamheidsdoelen te bereiken?

4.1.2. Jobs/vraagstukken betreffende gewenste relaties in aanbod

Kennisuitwisseling en netwerken:

- **Betrokkenen:** Klanten, agrariërs, ketenpartijen (zoals erfbetreders), collega's, experts en onderzoekers zijn cruciaal voor het delen en verspreiden van kennis.
- **Laagdrempelige aanpak:** Organiseer eenvoudige en toegankelijke methoden voor samenwerking, zoals netwerkevenementen, studieclubs, en proactieve ondersteuning door experts of studenten die meedenken en meedoen in de praktijk.
- **Concreet delen van kennis:** Laat oplossingen en resultaten uit de praktijk zien, waarbij veldgerichte en probleemoplossende benaderingen centraal staan. Gebruik praktijksessies en demonstraties om kennis te verspreiden.

Samenwerking met professionals en onderwijs:

- **Ondersteuning door professionals:** Zoek verbinding met hogescholen, universiteiten en andere professionals (mits vertaald naar praktijk). Dit kan via directe samenwerking of door proactieve contactpersonen die agrariërs ondersteunen.
- **Studentenbetrokkenheid:** Studenten kunnen een belangrijke rol spelen in het praktisch toepassen van kennis en het verbinden van theorie met praktijk.
- **Verwevenheid van onderwijs en praktijk:** Het onderwijs moet nauw verbonden zijn met het werkveld, waarbij kennis niet alleen vanuit een theoretisch perspectief wordt gebracht, maar ook direct toepasbaar is in de praktijk.

Relaties opbouwen en vertrouwen:

- **Relatiebeheer:** Het opbouwen van vertrouwensrelaties is essentieel, vooral omdat agrariërs eerder vertrouwen hebben in mensen die zij kennen, zoals collega's of vertrouwde adviseurs, dan in (onbekende) wetenschappers.
- **De juiste taal spreken:** Communiceer in begrijpelijke termen die aansluiten bij de praktijk van de agrariër.
- **Timing en relevantie:** Kennis moet op het juiste moment worden aangeboden, gericht op actuele problemen waar de agrariër direct mee te maken heeft.

Beleid en overheid:

- **Relatie met beleidsmakers:** Zorg ervoor dat kennis ook landt bij beleidsmakers, en zoek manieren om de overheid als partner van de agrariër te positioneren, in plaats van als tegenstander. Dit kan door lokale initiatieven en samenwerkingsverbanden (zoals coöperaties) op te zetten.

Events en kennisdeling:

- **Gelijkgestemden vinden:** Identificeer evenementen waar agrariërs gelijkgestemden kunnen ontmoeten, zoals netwerksessies en kennissessies. Deze kunnen helpen bij het delen van ervaringen en het gezamenlijk ontwikkelen van oplossingen.

- **Niet te commercieel:** Houd de focus op kennisdeling zonder te veel nadruk op verkooptechnieken, om vertrouwen te behouden.

4.1.3. Jobs/vraagstukken betreffende communicatie bij aanbod

Gebruik maken van breed informatieaanbod:

- **Samenwerking met hogescholen en onderzoeksinstituten:** Zorg voor een breed aanbod van actuele en toegankelijke informatie via hogescholen, vakbladen, en andere media. Dit kan agrariërs helpen om in contact te komen met gelijkgestemden en nieuwe inzichten op te doen.
- **Toegankelijke en praktische kennis:** Laat hogescholen en experts complexe informatie eenvoudig vertalen naar de praktijk, zodat deze direct toepasbaar is op het erf.
- **Voorbeelden en cases bespreken:** Praktijkvoorbeelden van andere boeren kunnen inzicht geven in vergelijkbare problemen en oplossingen, waardoor de interesse en motivatie om zelf te veranderen wordt vergroot.

Mond-tot-mondreclame en vertrouwensopbouw:

- **Netwerken en aanbevelingen van collega's:** Mond-tot-mondreclame blijkt een krachtige manier om kennis te verspreiden. Agrariërs vertrouwen vaak meer op ervaringen van collega's dan op externe bronnen.
- **Kennisdeling binnen bestaande netwerken:** Creëer en/of faciliteer netwerkmogelijkheden zoals studieclubs, lokale bijeenkomsten, en samenwerkingsverbanden, zodat agrariërs ervaringen kunnen uitwisselen.

Succesverhalen en initiatieven delen:

- **Succesverhalen verspreiden:** Laat succesverhalen zien van gelijkgestemde boeren die al stappen hebben gezet in bijvoorbeeld regeneratief bodembeheer of duurzame landbouw.
- **Inspirerende voorbeelden:** Organiseer boerderijbezoeken, webinars of demonstraties om anderen te laten zien wat mogelijk is met de juiste kennis en aanpak.

Inzichtelijk maken en overtuigen:

- **Advies en coaching op maat:** Zorg voor persoonlijke begeleiding en advies, waarbij collega-boeren of experts concrete oplossingen aandragen die passen bij de specifieke situatie van de boer.
- **Opleiding en coaching:** Organiseer coachingstrajecten waarin agrariërs stapsgewijs leren hoe ze nieuwe kennis kunnen toepassen. Dit kan bijvoorbeeld met mentorschap door ervaren boeren.
- **Demonstraties en hands-on begeleiding:** Laat collega's en experts kennis op de boerderij zelf demonstreren, zodat agrariërs meteen zien hoe bepaalde maatregelen of technieken werken.

4.1.4. Ervaren PAINS

- **Wet- en regelgeving:** Veranderende en belemmerende regels maken het moeilijk voor de agrariër.

- **Financiering:** Banken en andere financiers leggen druk via strikte eisen, terwijl financiering voor transities en experimenten moeilijk te verkrijgen is.
- **Gebrek aan kennis:** Veel boeren hebben beperkte kennis over bodembeheer en ervaren een kloof tussen theorie en praktijk. Het onderwijs en bestaande kennisbronnen sluiten niet goed aan op de dagelijkse realiteit.
- **Risico's van verandering:** Boeren zijn terughoudend om risico's te nemen, zeker wanneer de financiële situatie onzeker is of veranderingen pas na jaren resultaat opleveren.
- **Bodem- en waterkwaliteit:** Problemen zoals vervuiling en onbekendheid met het belang van gezonde bodems en biodiversiteit worden vaak niet herkend of actief aangepakt.
- **Praktische barrières:** Ondernemers hebben weinig tijd om kennis op te doen, en het aanbod aan cursussen sluit niet aan op hun specifieke behoeften.

4.1.5. Gewenste GAINS

Het belang van het verkrijgen van betrouwbare, onafhankelijke kennis.

Belangrijke aspecten zijn:

- **Erkenning en waardering:** Specialisten worden gewaardeerd door werkgevers en klanten, wat leidt tot een sterker netwerk en meer vertrouwen.
- **Kennisdeling en samenwerking:** De samenwerking tussen agrariërs, bodemadviseurs, onderzoekers en onderwijsinstellingen verbetert de situatie van agrariërs en verkleint de risico's van experimenten.
- **Gezonde bodem en biodiversiteit:** Een gezonde bodem is cruciaal voor biodiversiteit, kostenbesparing en duurzaam bedrijfsbeheer.
- **Ondersteuning:** Boeren moeten ("just in time") toegang hebben tot de juiste experts en kennis op het juiste moment om duurzaam en winstgevend te kunnen opereren.
- **Verandering in denken:** Er lijkt een verschuiving van kwantiteitsgericht naar kwaliteitsgericht denken, met verrassende mogelijkheden voor bodembeheer en duurzaamheid.
- **Impact van bodem op dierenwelzijn:** Hoewel de focus vaak ligt op paarden of andere dieren, is er een gebrek aan bewustzijn over de impact van bodem en biodiversiteit op de algehele gezondheid en omgeving.

4.2. Aanbod → elementen waardenpropositie

NOTA bene herhaling:

De elementen die zijn genoemd onder de aanbod zijde zijn met zoveel woorden door de stakeholders genoemd in de verschillende sessies. Deze moeten worden gezien als voorbeelden en kunnen dien als input voor een latere vertaalslag, maar vormen niet per definitie de vertaalslag. De eigenlijke vertaalslag wordt LATER gemaakt op basis van de bevindingen.

4.2.1. Aanbod- inhoudelijk

Koppelen van kennis aan economische voordelen, zoals continuïteit en winstgevendheid van de bedrijven om de drempel tot kennisverwerving zo laag mogelijk te maken.

Het doel is **flexibele, op maat gemaakte educatie** te bieden die direct toepasbaar is in de praktijk.

- Laagdrempelig: Korte theoretische sessies gecombineerd met praktijkkennis op locatie.
- Nazorg: Begeleiding tijdens de implementatie van de opgedane kennis.
- Relevantie: Aanbod moet aansluiten op actuele vraagstukken van kwekers en agrariërs.
- Kennisdeling: Presentaties voor groepen kunnen een basis vormen voor verdere verdieping. Opleidingen en cursussen moeten kort en praktijkgericht zijn, aangezien boeren weinig tijd hebben om hun erf te verlaten.
- Gerichte educatie: Opleidingen variëren in niveau, van 'Basis' voor mbo-agrariërs tot 'Expert' voor bodemadviseurs (hbo+).
- Belang van de bodem: Bewustzijn creëren over de invloed van bodem en water op bedrijfsvoering en gezondheid.

3.2.2. Aanbod- Relaties

Kennisuitwisseling, samenwerking en netwerkvorming

- Afgestemd op ontvanger: individueel en/of groep als de problematiek gedeeld wordt
- Primaire stakeholders: involvement van groep gelijkgezinde ondernemers
- Bodemkunde docenten
- Onderzoekers van universiteiten en onderzoeksinstituten (opgepast: deze worden door een deel van de stakeholders als te theoretisch/ afstandelijk ervaren)
- Praktijkexperts en dienstverleners
 - Inzet oud-ondernemers?
 - Erfbetreders zonder primair commercieel doel/ belangen
- Samenwerking met belangenorganisaties/ studieclub
- Relatie en een vertrouwensband is essentieel, op te bouwen vanuit kennis, gelijkwaardigheid en bewezen expertise
- Onderwijs moet naar de ondernemer toe: belangrijke rol van stagiair en diens docent

4.2.3. Aanbod communicatie

- Persoonlijk contact
- Gastsprekers/trainers, o.a. onderzoekers en praktijkexperts
- Mond tot mond: vertrouwen opbouwen en uitstralen door peers, oud-ondernemers, bestuurders van belangenorganisaties
- Gebaseerd op vertrouwen in de brenger van de kennis en in de kennis zelf (praktijkgericht, maar gebaseerd op wetenschap)

4.2.4. Gain Creators

- Ecosystemen op kennis in het veld ontwikkelen en aanbieden.
 - Meeliften op noodzakelijke transitie door wettelijke eisen/ beperkingen
 - Direct inspelen op probleem/ calamiteit: flexibel aanbod
 - Aantonen wat de economische impact van bodem/waterbeheer kan zijn
 - Kennis om besparingen te realiseren. Concreet aantonen wat het oplevert: in probleemoplossing, maar ook economisch
- Systeem van studenten gebaseerd op vertrouwen en expertise.

4.2.5. Pain relievers

- (Pro)actief wervende contactpersonen
- Super betrokken erfbetreders met direct contact
- Vertrouwen opbouwen
- Behoeft bij veehouders om te weten wat het *“werkelijke verhaal en oplossing is”*; kennis helpt de veehouder bij de inschatting/ keuze
- Inzet van studenten die inhoudelijk en als volwaardig verbonden worden met de ondernemers en zijn verbinders naar en met kennis: interactief platform met uitwisseling.
- Mond tot mond kanaal ontwikkelen tussen groepen stakeholders: faciliteren?

4.3. Verslag pilot erfbetreders

De ontwikkeling van een LLO-aanbod gericht op de grote groep erfbetreders en het daaruit voortvloeiende LLO-aanbod tot gecertificeerd erfbetreder wordt door Gera van Os in een apart document besproken. Dit wordt apart toegezonden. In bijlage 3 zijn de VPC en de BMC als output van dit verslag opgenomen.

In opvolging van dit deskresearch wordt momenteel een pilot uitgevoerd, welke medio december 2024 zal worden geëvalueerd. Deze pilot en evaluatie worden ook onderdeel van het onderzoek en vormen de opstap naar de beoogde grote aanvraag.

Bijlage 1 Kick off met betrokken onderwijsinstellingen op 13 maart 2024

Op 13 maart 2024 is met grote groep betrokkenen uit het onderwijsveld een verkennend gesprek over de scope van de beoogde stakeholderanalyse op het thema LLO-aanbod op het thema Bodem

Doel van de discussie:

- In het groepsgebesprek is met name gezocht naar relevante en zo mogelijk nog onontgonnen doelgroepen voor het LLO met hun (toekomstige) behoeften

Vorm afspraken:

- Er is gekozen voor een continue betrokkenheid van de vertegenwoordigers van de onderwijsinstellingen, zoals die zijn vertegenwoordigd in de discussie van 13 maart zodat een en ander kan leiden tot een gemeenschappelijke en mogelijk breed gedragen visie.

Resultaten

Wat is de LLO?

- Het onderwerp bodem in al zijn verschijningsvormen, verbreed naar het thema groene omgeving (leef, productie), is de hoofdlijn van denken.
- Er wordt gesteld dat 90% van de voortdurende kennisontwikkeling van en kennisoverdracht naar de individu/ organisatie plaatsvindt buiten de onderwijsinstellingen.
- Daarom is het in het kader van het LLO van belang om op te trekken met een breed scala en mix van stakeholders; als opleider, onderzoeker, regisseur, leverancier van kennis etc.
- Een belangrijke uitdaging hierin voor het onderwijs is om aan te sluiten bij de razendsnelle ontwikkelingen en razendsnel veranderende behoeften bij partijen. Het onderwijs is soms log en loopt achter deze ontwikkelingen aan. Onderzoek dient snel naar de praktijk gebracht te worden.
- Er zal gekeken moeten worden naar de complementariteit tussen MBO, HBO en WO instellingen
 - Elk onderdeel heeft verschillende sterke kanten, verschillende ingangen met/ afstand tot de maatschappij,

Op welke doelgroep segmenten gaan we ons primair richten?

- Grondgebonden veehouderij
- Akkerbouw en Vollegrondsgroenten
- Tuinbouw en groen (?)
- Overheden en NGO's
- Erfbetreders en ketenpartijen
- (Groen)onderwijs

Waarin onderscheiden we ons van private aanbieders van kennisoverdracht?

- Onderzoekkennis en vaardigheden
- Inhoudelijke, diepgaande kennis van de materie
- Pedagogische en didactische kennis
- Geloofwaardigheid mogelijk groter: formeel onderwijs- en onderzoeksinstituut versus private (commerciële) opleiders
- De verbinding van LLO met praktijkgericht onderzoek
- Het aanbod vindt steeds vaker plaats vanuit co-creatie binnen Living Labs

Doelgroepen:

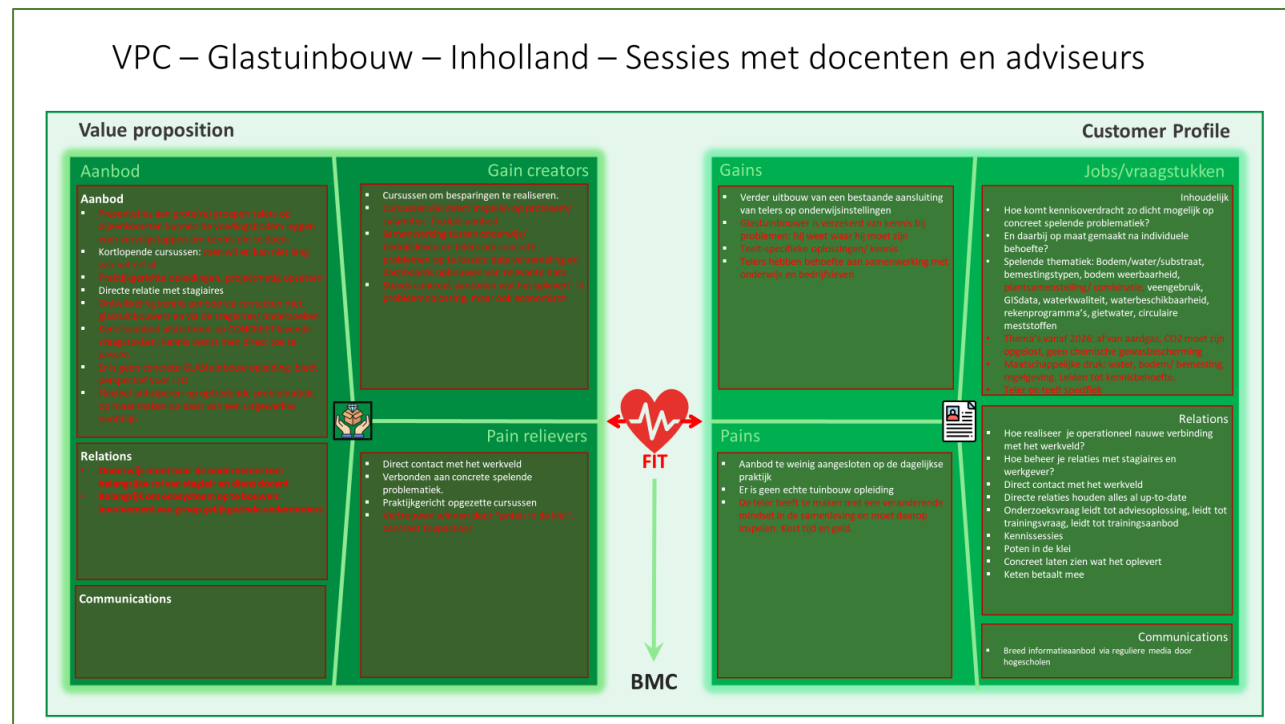
- Er lijkt consensus dat er in de nabije en verdere toekomst nieuwe doelgroepen en nieuwe behoeften zullen ontstaan
 - Technologische-, politieke- en kennisontwikkelingen lijken tot nieuwe behoeften en daarmee ook nieuwe doelgroepen
 - Het bewustzijn van de milieu-urgentie wordt steeds groter en/of wordt politiek opgelegd, waardoor ook meer aandacht is voor bodem en water
 - Mogelijk interessant om uit te werken: samengestelde doelgroepen -> een mix van doelgroepen met belangen/ behoeften op een specifieke problematiek
 - De rol van AI onderzoeken bij bodembeheer en analyse van complexe en grote databestanden -> steeds meer stakeholders gaan er gebruik van maken. Wat is de impact hiervan?
- **Experts/ adviseurs:**
 - Adviseurs primaire professionals
 - Consultants diverse
 - Landschapsarchitecten et cetera
 - Toeleveranciers aan primaire professionals
 - Experts werkende bij toeleveranciers
 - Experts bij de overheid
 - Juridisch en/of financieel experts
 - Er is behoefte aan nieuwe expertise; nog niet altijd duidelijk welke en welke combinaties van expertises voor specifieke toepassingen
 - Mogelijke noodzaak voor een soort cafetaria systeem/ een flexibel aanbod: experts kunnen naar behoefte intekenen op specifieke onderwerpen.
 - Keuze voor diepgang (zwaardere studielast) versus overzicht (lichtere studielast)
- **Onderwijs, studenten en onderwijsgevenden (alle lagen)**
 - Lager onderwijs
 - Voortgezet onderwijs
 - Hoger onderwijs
 - Wetenschappelijk onderwijs
 - Inspiratie bieden om met de kennis aan de gang te gaan
 - Aansluiting zoeken bij snelle maatschappelijke ontwikkelingen en behoeften
 - Living Lab concepten, PPS
- **Verenigingen**
 - Golfterrein beheerders en bewerkers

- Eigenaren sportvelden
- Eigenaren recreatieterreinen
- **Bedrijven, overheden, belangenorganisaties**
 - Co-creërende ecosystemen (transitie en innovatie) met maatschappij (samenleving en bedrijfsleven)
 - Onderwijs op locatie: coproductie met stakeholders/ campus idee
 - Rol onderwijs: Inhoud in afstemming met stakeholders, didactische vaardigheden, regie functie (betrekken van andere relevante stakeholders)
 - Uitdaging: de snelle ontwikkeling in behoeften bij stakeholders versus de ambtelijke/ logge werkwijze van de onderwijsinstellingen
 - Vorm: korte cursussen, cafeteria systeem?
 - Maatwerk versus standaard pakketten aanbieden
- **Overheden: lokaal, provincie, nationaal, beleidsbeslissers, waterschappen, etc.**
 - Steeds meer noodzaak voor bodemkennis: behoefte aan competentie ontwikkeling op het gebied van bodem en water
 - Input geven voor wat nodig is voor de transitie. Welke competenties zijn daarvoor nodig?
 - **‘The green deal’ zal impact krijgen op duurzaam bodem beheer**
 - Verantwoording afleggen van bodemkwaliteit leidt tot noodzaak van onderzoek, meten, monitoren en databeheer
 - Onduidelijk bij wie de verantwoordelijkheden belegd worden
- **Grootgrondbezitters: particulieren (paardenbezitters met eigen land, volkstuinen), stichtingen, overheid**
 - Thema duurzaam grondbeheer
 - Thema landinrichting
 - Thema waterhuishouding
- **Primaire professionals & bodem**
 - Diverse typen agrariërs
 - Diverse typen tuinders
 - Loonwerkers
 - Terreinverbeteraars gebieden, dijken et cetera
 - Onderzoekers
 - Hoveniers
 - Voedselbos eigenaren
 - Diverse typen werkomgevingen/invloeden van werkomgevingen
 - Bv.: een agrariër bij een Natura 2000 gebied heeft andere vraagstukken dan binnen een binnen een rivierdelta.
- **Energieleveranciers met grote stukken grond**
 - Thema duurzaam grondbeheer

- Vaak weinig bewustzijn m.b.t. grondproblematiek/ beheer.
- Willen vaak niet de bodem verstoren agv leidingen etc.
- **Medici/ huisartsen: rol van bodem/ water in gezondheid van mensen/ patiënten**
- **Partijen met duurzaamheidskeurmerken**
 - Vaak ook interesse in duurzaam bodembeheer
- **Kringloopontwikkeling: strijd om biomassa reststromen**
 - Minder organisch materiaal beschikbaar voor bodem
 - Doelgroepen?
- **Gebruikers van beregeningsinstallaties**
 - Impact op bodem
- **Water:**
 - Verzilting van de bodem
 - Vernatting van de bodem
 - Manieren om water te bufferen
 - Bodemgeschiktheid

Bijlage 2 – focusgroep gesprekken per focusgroep

1 Groepssessie Onderwijs, Inholland op 3 juli 2024



Deelnemers:

- Kees Rietveld, Docent Inholland (voltijd, deeltijd, flex en cursus teelt expert); plantfysiologie, bodem, substraat, gewasbescherming en bemesting
- Daniel Scheepens, Docent Inholland en lid Curriculum Commissie (voltijd, deeltijd, flex en cursus teelt expert); plantenfysiologie, veredeling en naoogst fysiologie
- Paola Kerkhofs, Onderwijs Adviseur cursus teelt expert Inholland Academy
- Fred Dukker, Docent tuinbouw cursussen Lentiz Cursus en Consult, teelttechniek, bemesting
- Erik Janssen, Docent tuinbouw cursussen Delphy Academy, teelttechniek, bemesting

JOBBS:

- Functional:
 - Het groenonderwijs probeert relevant te zijn en te blijven voor de tuinbouwsector (m.n. relevantie voor niet-voltijds onderwijs)
 - Daartoe wordt gestreefd naar een nauwe aansluiting met de praktijk
 - Bieden van praktijkgerichte oplossingen voor praktische problemen: kortlopende cursussen naast regulier HBO onderwijs
 - De vraag komt vooral uit de markt (bottom up)
 - Directe lijn met praktijkvragen; teler zit met een concrete, urgente behoefte die opgelost moet worden

- *Je probeert wel het praktisch te houden. Je kunt natuurlijk zeggen, het gewas staat er ongezond bij. Maar je kunt ook de celkern ingaan om te kijken wat er aan de hand is. Wij proberen in dat geval liever te kijken naar het gewas. Het staat er niet goed bij, wat veroorzaakt dat? En die praktische instap bedoelen wij dan.*

PAINS:

- Obstacles:
 - De afstemming/ uitvraag van de markt gebeurt niet structureel
 - Via (voltijds) studenten die bij bedrijven stage lopen
 - Via persoonlijke contacten
 - Via organisaties die vragen om kennisoverdracht in presentaties
 - *Dat lukt de ene keer beter dan de andere keer. Het is een zoektocht, hoe zou je dat vorm moeten geven?*
 - *Dan ben ik er niet eens actief naar op zoek. Je schuift wel aan bij de student die daar stage wil lopen. En omdat het in mijn kennis ervaring past, word ik daaraan gekoppeld als procesbegeleider of productbeoordelaar. En indirect krijg ik dan zicht op de vraag.*
 - De docent biedt vervolgens op maat gemaakte kennistransfer
 - Niet direct, of pas na vertraging vertaalslag naar formeel curriculum
- Risks:
 - De docent maakt de vertaalslag van de praktijk naar kennisaanbod
 - Er is geen formele taakomschrijving die in de relatievorming en communicatie voorziet
 - Risico op versnippering/ geen inbedding in curriculum
 - *Voorbeeld water: Het is ook niet zo dat dat bij ons een speciaal vak ofzo is. Maar het is verweven in de cursussen bemesting of de cursussen gewasbescherming of plantenfysiologie. Waterkwaliteit komt daarvoor. Watersoorten. Waterbehandeling. Waterontsmetting. Maar ook inderdaad de kaderrichtlijn water. Het verbeteren van de waterkwaliteit. Ja, dat zijn inderdaad allerlei water gerelateerde zaken. Maar het is niet zo dat wij een aparte cursus hebben; puur over water of puur over bodem. Er zijn steeds minder mensen die er in de bodem telen. Dus dat hebben wij er eigenlijk maar uit geschrapt.*
 - *Als voorbeeld, Decorum, is een groep plantentelers die ons gevraagd hebben om juist een plantweerbaarheid en bodemweerbaarheid bijeenkomst te organiseren. Omdat daar toch bij de telers ook behoefte naar bestaat. Om meer kennis te vergaren. Het zit wel ergens ingebed in het onderwijs, maar daar is het maar een hoofdstukje.*
 - Er is geen echte glastuinbouwopleiding (LLO perspectief?)
 - *Volgens mij zit daar een probleem. Het hbo- onderwijs wordt steeds meer thema gericht, en daarmee vergeten we het vak te leren. Er is geen tuinbouwbedrijf waar alleen maar iemand loopt voor de bodem. Nederland is heel groot in glastuinbouw. En we kennen in Nederland geen echte glastuinbouwopleiding. Er is geen glastuinbouwlector. Dat is er niet. Het is*

een versnipperd aanbod. Studenten moeten het overal een beetje gaan halen.

- *Dus ik denk dat vanuit de vak- en inhoudelijke onderwijskant die aansluitingen heel goed zijn. Alleen de beleidsmatige aansluiting, je ziet toch wel wat hbo's, die de opleidingen tuinbouw, akkerbouw, veehouderij, niet zo sexy meer vinden. En dat hebben ze liever niet vooraan meer op de folder staan. En niet alleen meer vooraan in de folder, maar in zijn volledige beleid, worden er opleidingen als regeneratieve landbouw verzonnen. Ja, dat is heel leuk, maar daar creëren we geen studenten mee, waar ons werkveld op zit te wachten.*

- Het # voltijdsstudenten neemt af; imagoprobleem of aansluiting met de praktijk?
- Sector/ het bedrijf betaalt doorgaans de persoon die deeltijd opleiding volgt; de teler wenst daarom een oplossing/ invulling van zijn vraag.
 - Een 3 dubbele verhouding onderwijsinstelling, student en opdrachtgever.

GAINS:

- Required:
 - Laagdrempelig aanbod: op locatie/bedrijf
 - *Het komt vanuit de student. Dus de student wil of moet een opleiding doen van en voor het bedrijf. Daar wordt dan een contract mee afgesloten. Dan gaat hij aan de gang. En dan doet hij dingen voor het bedrijf. Kan hij het niet op het bedrijf doen? Dan gaat hij elders bij een andere teler kijken.*
 - *De kwaliteit van onderwijs is volgens mij maar voor een heel klein deel afhankelijk van inhoud. Veel meer op de manier hoe je het brengt. Dus het bijschaven van de inhoud is wel belangrijk om bij te blijven, maar het brengen, en dat is denk ik het vak van onderwijs, dat is veel meer de uitdaging. Je houdt je studenten, je deelnemers alert. Je brengt wat over op het moment dat je actueel bent, dat je praktijk... aansluit bij de praktijk.*
 - Kortdurend per sessie en in de hele doorlooptijd
 - Praktische aansluiting op concrete situatie
 - Projectmatig denken als input voor LLO onderwijs
 - Taalgebruik: niet academisch of theoretisch, maar direct toepasbaar
 - Denkend voor de teler en niet vanuit andere belangen
- Unexpected:
 - HBO en commerciële partijen zitten niet in elkaars vaarwater, maar kunnen elkaar aanvullen
 - Commerciële partijen lijken voort te bouwen op MBO niveau
 - *Ja, maar wij geven een training van drie, vier dagen. Dat kun je niet vergelijken met een hbo-opleiding op niveau zes van vier jaar. Dus dat is heel anders. Wij pikken stukjes eruit die we heel intens in de korte tijd iets mee doen voor een student die daar, op dat moment daar belangstelling voor heeft. Dat is wel iets anders, denk ik*
- Regelmatig genoemde thema's
 - Bodem, water, substraat en bemestingstypen
 - Eigenschappen van het substraat

- Bodemweerbaarheid
- Plantsamenstelling
- Robotisering
- Prijsvorming
- Duurzaamheid & hergebruik materialen
- Veengebruik
- Verbieden, reguleren, terwijl er onvoldoende alternatieven zijn
- GIS data
- Datamanagement

2 Groepssessie Glastuinbouw, Inholland op 5 juli 2024

Visual VPC: zie vorige bijdrage

Deelnemers:

- Ellen Klein, Adviseur Water bij CLM
- Karel de Bruijn, Directeur Duurzame Teeltsystemen (bodem, substraat, water en bemesting) bij Van der Knaap
- Sander Vermeer, Technisch Specialist Bemesting en Biostimulanten bij Van Iperen
- Folkert Moll, Directeur Duurzaamheid (bodem, substraat, water en bemesting) bij Kekillä-BVB
- Arthur van den Berg, Themaspécialist Water bij Glastuinbouw Nederland

Nota Bene: de kerndoelgroep (glas)tuinbouwers is niet direct vertegenwoordigd in deze sessie. De betrokkenen spreken deels van uit hun eigen situatie of men verplaatst zich in de tuinder o.b.v. concrete ervaringen met glastuinbouwers,

Als gevolg komen de relevante thema's voor (glas)tuinbouwers weliswaar aan de orde, maar pains and gains in duidelijk mindere mate.

JOBS:

- **Functional:**
 - Onderwijs & bedrijfsleven vullen elkaar aan
 - Onderzoeksvraag leidt tot adviesoplossing, leidt tot trainingsvraag, leidt tot trainingsaanbod
 - Praktische oplossingen: veelal teler- en teelt-specifiek
 - Telers zoeken echte samenwerking met bedrijfsleven, waarbij ook kennissessies gevraagd en aangeboden worden. Vaak oplossingsgericht.
 - Of samen in proefkassen oplossingen uitwerken
 - Onderwijs: veelal theoretisch, minder praktisch. Bedrijfsleven wordt ervaren als oplossingsgericht, maar ook met eigen agenda
 - Onderscheid in het nú (met een probleem) en LANGERE TERMIJN (opleiden van teler/ medewerkers)
 - Nadrukkelijk samengaan op onderzoek om concrete problemen op te lossen
 - Data verzamelen ter plekke (1 teler of als groep centraal bij 1 teler)
 - Dashboards op basis van data bouwen
 - Ontwikkeling in keten-denken: rol voor onderwijs?
 - Voorbeeld eisen van uit food:
 - Herkomstvermelding
 - Productie methoden/ sustainability
 - Verbinding productie en keten zichtbaar maken: footprint?
 - Ook maatschappelijke druk om training op thema water en bodem te geven
 - Inspelen op minder gedogen & plicht tot zorg
 - Inspelen op maatschappelijke druk: je hebt ook verplichtingen naar de directe omgeving, burens, gemeenschap
 - Vraag vanuit de waterschappen legt maatschappelijke druk

- Vraag vanuit de ketens om aan te tonen dat je duurzaam, gezond produceert leidt tot andere trainingsbehoefte
- Veranderende wetgeving leidt tot trainingsbehoefte
 - *Maar heel veel opdrachten komen eigenlijk van waterschappen, van supermarkten ook. Dat ze meer aan voorwaarden willen, strengere eisen willen voldoen, zeg maar. En provincies of de rijksoverheid die dan eigenlijk een stapje meer verlangen van de teler. En dat wij dan de schakel zijn om dat samen met de teler te bekijken, te innoveren en ook te testen.*

PAINS:

- **Obstacles:**
 - De teler heeft geen tijd voor uitgebreide kennisoverdracht en/of verwerking van kennis. Het moet passen in de dagelijkse praktijk en werkzaamheden en gericht op probleemoplossing/ optimalisering van de bedrijfsvoering.
 - *Wij communiceren heel veel over alle thema's. Maar uiteindelijk gaat het pas leven als ze ergens tegenaan lopen. En dan komen ze met de vraag. Al die ondernemers die heel veel ballen in de lucht moeten houden. En dan is er iets urgents. En dan kun je communiceren. Maar dat ene dingetje, daar gaat het op dat moment om. Dus als wij spreken over dat plantgezondheid een probleem is. En ik ga wat vertellen over water. En dan zegt hij. Ja leuk. Ja precies. En een jaar later begint hij over water en dan hebben ze er het vorige jaar bij gezeten. Ja op dat moment was dat niet waar hij op aansloeg. Een vorm van just-in-time delivery is nodig.*
- **Risks:**
 - Te theoretische/ academische verhandelingen, waardoor telers zich richten tot het bedrijfsleven met oplossingen die vaak geen of nauwelijks echte oplossingen zijn
 - Presentatie aan grote groepen telers in samenkomst verband
 - Vermenging van echte kennisoverdracht en commercieel belang (echter niet altijd waardenvrij en niet altijd echte oplossingen)

GAINS:

- **Required:**
 - NU - probleem: ter plekke advies/ oplossen in vorm van gericht advies, of traject met collega telers met gemeenschappelijk probleem
 - MIDDELLANGE TERMIJN probleem: combinatie van praktijk en theorie ter plekke bij de teler of middels presentaties/ kortdurende opleidingen op het onderwijsinstituut (gecombineerd met praktijk uitstapjes)
 - Praktijk gericht direct aan de telers vertellen: steeds concreet laten zien wat het oplevert. De teler heeft bedrijfseconomische belangen en is daar continu mee bezig (*hoe overleef ik op de kortere en langere termijn*)
 - Kennisoverdracht/training moet gaan over echte ontwikkeling in de (nabije) toekomst die de teler voordeel opleveren

- **Desired:**
 - Één op één oplossingen, concreet voor de specifieke teler, die direct resultaat opleveren
 - Samenwerking/ wisselwerking met teler en stakeholders in de keten
 - *De boeren of tuinders zijn natuurlijk ook hartstikke slim, dus die hebben zelf ook ideeën. En vaak is het toch wel zo, hoe meer je samenwerkt en echt samenwerkt, dan kom je tot de beste ideeën. Dus niet zozeer van, wij weten het, of wat dan ook. Het is echt in samenwerking en discussie.*
- **Unexpected:**
 - Oplossingen die een concreet probleem oplossen en meteen ook voldoen aan (nieuwe) wet- en regelgeving. Telers worden continu gevraagd zich te houden aan nieuwe regels en wetten, die vaak niet eenvoudig en/of bedrijfseconomisch te realiseren zijn
 - Extra kansen laten zien door/ in combi met oplossen van problemen

Regelmatig genoemde, veelal bekende, thema's

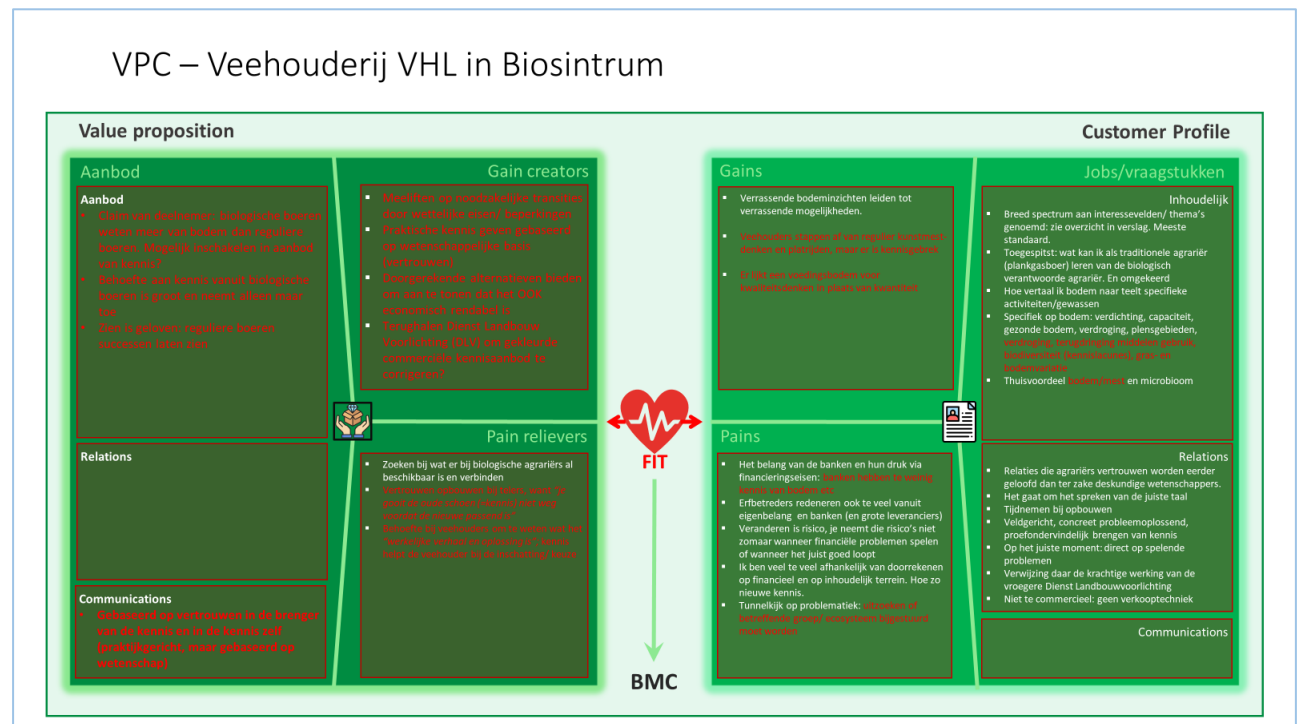
- Waterkwaliteit en waterbeschikbaarheid
 - De overheid heeft lang slecht watergebruik gedoogd. Dat moet anders en onderwijs, training moet daaraan aandacht besteden: beter watergebruik, instant houden waterkwaliteit.
 - *Het vóórkomen van afspoeling, zodat er minder meststoffen en bestrijdingsmiddelen in de oppervlakte water en in het grondwater komen. En in wat meer tuinbouw gerelateerde projecten werken we aan het verbeteren van die waterstromen eigenlijk. Zodat er minder vervuiling plaatsvindt. En als ik dan zeg, wat zou dat nou kunnen betekenen voor het onderwijs? Dan denk ik dat het belangrijk is dat het onderwijs ook aandacht besteedt aan wat de maatschappij of wat er in de omgeving van het bedrijf nodig is en gebeurt.*
- Weerbaarheid bodem en meststoffen
- Rekenprogramma's en gebruik gewasbescherming in relatie tot waterkwaliteit
- Problematiek terugdringen gebruik veen, gebruik kokos
 - *Alleen dat aandeel veen, dat moet verder gereduceerd worden. En dat heeft natuurlijk alles te maken met de CO2 emissie. Dus ja, dat is een belangrijk punt. Tevens ook een uitdaging voor de kwekers. Want niet alle gewassen zijn geschikt om veenvrije substraten te telen met de kennis van nu. Of met de eigenschappen van de alternatieven die we hebben. Daar ligt een grote kennisbehoefte.*
- Overgang van gebruik grond naar gebruik substraat
 - *En daarbij circulaire substraten*
- Gietwaterproblematiek
- Circulaire meststoffen
 - *Zo hebben we het fieldlab circulaire meststoffen. Ja, dat zijn natuurlijk een aantal proeven die we bij Vertify gedaan hebben. En daar wordt dan het uitvoerende werk door mbo-studenten gedaan van Lentiz. En vervolgens het verslagleggen en het nadenken over de proef en het literatuuronderzoek. Dat wordt dan weer door de hbo-studenten gedaan van Inholland.*

- Cursussen om besparing te realiseren → economisch motief
- Robotisering en data-gedreven telen
- Foodprint in de keten optimaliseren
- Crispr-Cas technieken
- Plantweerbaarheid: toepassing van biostimulanten
- Druppel irrigatie
- Samenhang van alle/ meerdere processen/ uitdagingen:
 - *Dan gaat het vooral over de energie. Het nieuwe telen, dan ga je werken met de planten in balans. Maar dat raakt dan ook wel weer de plantweerbaarheid. Dus dan komen er ook steeds meer dingen bij kijken. Zoals substraat komt er nu ook wel bij kijken. En arbeid ook wel. Het zijn wel de teelt technische dingen. Hoe kun je je plant zo goed mogelijk kweken. Met je product. Met zo min mogelijk input van chemie. Wat je niet gebruikt komt er ook niet uit de kas. Dus dat soort dingen. Dat zijn wel de dingen waar over na wordt gedacht. En dan wordt het stukje plantenweerbaarheid. Dat is wel een heel belangrijk model in samenhang.*

Thema's gericht op de toekomst:

- Urgent voor de teler
 - Van aardgas af
 - Problematiek Co2
 - Productie zonder chemische gewasbescherming
 - Bedrijfsovername
- In combinatie met verandering van mind set
 - Veranderende mindset van veel burens omzetten in handelingen (drempelverlagende, concrete stappen). Voorbeeldfunctie.
 - Verbinding met Natura 2000 gebieden: wat kan ik bijdragen?
 - Biodiversiteit rondom het bedrijf en de impact van het bedrijf daarop

3. Groepssessie Melkveehouders, VHL op 9 juli 2024



Deelnemers:

- Tjerk Hof – Melkveehouder, voorzitter Elan, experimenteel, biologisch georiënteerd agrariër
- Wout van Vulpen – Voormalig agrariër en varkensboer, bestuurslid Elan
- Gerard Fokkema, Docent Veehouderij/Loonwerk bij het Aeres MBO en akkerbouwer/veehouder in Ternaard, secretaris agrarisch collectief Waadrâne
- Koos Oosterhof, Manager WAC en Fact Van Hall Larenstein Leeuwarden

Nota Bene: de kerndoelgroep **melkveehouders** is met 1 persoon vertegenwoordigd in deze sessie. Deze persoon lijkt in woord en daad een zeer geëngageerde boer met bovengemiddelde kennis van de materie te zijn en daarin mogelijk/ waarschijnlijk een voorloper. De overige deelnemers spreken deels van uit hun eigen situatie/ het verleden of men verplaatst zich in de melkveehouder o.b.v. concrete ervaringen met hen.

Als gevolg van deze samenstelling komen de relevante thema's voor melkveeboeren weliswaar aan de orde, maar pains and gains in duidelijk mindere mate.

Positie van biologische boeren:

- Stelling van melkveehouder Tjerk: biologisch georiënteerde boeren weten meer van de bodem dan reguliere boeren
- Behoeft aan kennis vanuit de biologisch hoek neemt toe, door de spelende problematiek en noodzakelijke transitie door wetgevingselement beperkingen
- Kunnen biologische boeren een voortrekkers rol spelen? Vertrouwen in niet-biologische boeren groter bij collega-boeren dan in derden?

JOBS:

- **Functional:**
 - Mestproblematiek: veel boeren overwegen af te stappen van regulier kunstmest denken, maar ook 'platrijden'.
 - De huidige mestderogatie problematiek vormt een kantelpunt in het denken. Met kan niet meer onbeperkt mest uitrijden en dat leidt tot de noodzaak om anders te boeren (en dus kennis om dat te realiseren).
 - Variatie in grassen en kruiden in relatie tot gezondheid van dieren en productie van melk: mogelijke positieve gevolgen door lager gebruik van diermedicijnen?

PAINS:

- **Obstacles:**

- De boer is bezig met overleven/ reageren op continu veranderende speelveld
 - Te veel gedreven door eisen vanuit de banken op aflossing en rente
 - Banken (mogelijke doelgroep?) hebben te weinig kennis (of zien de mogelijkheden niet) van economisch (ook) interessante bedrijfsmodellen voor boeren die in overeenstemming zijn met veranderende eisen
- De boer kent geen alternatieven (behalve groei) voor zijn problemen
 - Vraagstuk hierbij: wat is het werkelijk verhaal? Wie helpt de boer inschatten hoe verder/ wie wordt vertrouwd?
 - Wat leveren alternatieven mij concreet op? Is het toekomstbestendig?
- De boer verandert niet zomaar; je gooit de oude schoen niet weg voordat de nieuwe passend is (passen is kennis ophalen en vertrouwen)!
- De boer verandert het snelst wanneer hij niet het gevoel heeft dat hij verandert. Dit denken kan impact hebben op de wijze waarop kennis moet worden gebracht.

- **Risks:**

- Adviezen van erfbetreders: commerciële erfbetreders maken te snel te gemakkelijke en vaak ook niet waardevrije keuzes die als advies worden aangeboden.
- Probleem kan zijn een mogelijk vertekend blikveld van de boer: je bevindt je in een sociale omgeving, je hoort enkel dat wat je wilt horen, versterkt elkaar omdat je in die groep zit → onderliggend LLO en groepsvorming verder bestuderen?

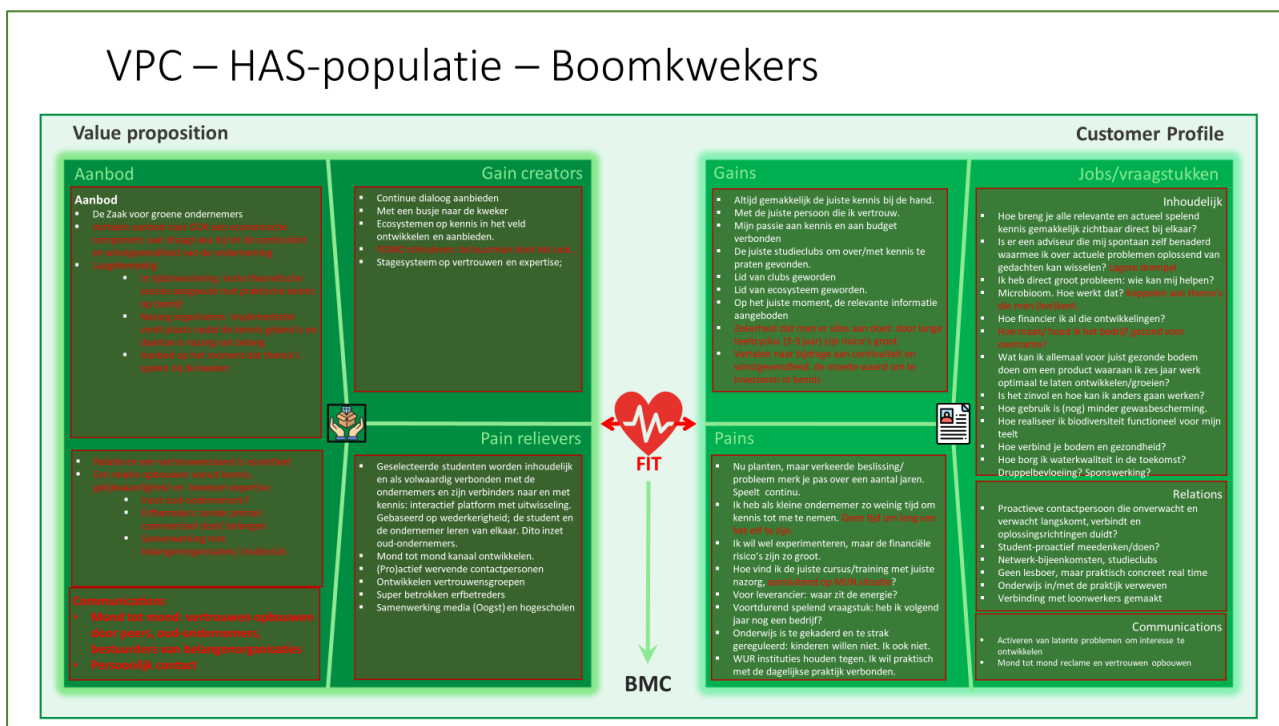
GAINS:

- Advies ontvangen van partijen die men vertrouwt en die hun taal spreekt.
 - Geen academische taal, maar wel gestoeld op wetenschap
- Kennisoverdracht: concreet probleemoplossend, proefondervindelijk brengen van kennis op locatie (eigen bedrijf, proefopstelling of collega-boer). Laten ervaren en proeven, maar binnen kring van gelijkgezinde boeren/ sociale werking
- De tijd nemen om kennis ook te laten consumeren → laten ademen om daarmee op de juiste uitkomst te komen
- Tijdsplanning, juiste tijdstippen van eminent belang: inspelen op actuele problemen. Niet actuele problemen worden vaak niet opgepakt of raken “ondergesneeuwd” door actuele problemen en verhinderen kennisoverdracht
- Expliciet benoemd: mechanisme van de vroegere dienst Landbouwvoorlichting (DLV) terug halen. Is deze structuur een kans tot een LLO structuur van aanbod?
 - Voorlichting van tegenwoordig is vaak gekleurd/ niet waardenvrij
 - Wordt nu te veel bepaald door verkooptechniek en commercie
- Vertalen van nieuwe kennis naar opbrengsten voor de boer: Waarde van euro-denken inzetten om te komen tot lange termijn oplossingen i.p.v. korte termijn denken
 - Wat draagt de nieuwe kennis financieel en organisatorisch bij? Daardoor mogelijk snellere opname en toepassing van kennis.

Genoemde thema's:

- Capaciteit van de bodem
- Kennis van verschillende typen bodem
- Wat zit er in de bodem, wat speelt er af?
- Verdrogingsproblematiek en wateroverlastproblematiek
- Terugdringen middelen gebruik
- Verplichtend biodiversiteit denken → onwetendheid
- Database driven boeren: welke data, hoe, interpretatie?
- Alternatieve businessmodellen: in harmonie met omgeving, regels, duurzaamheid
- Kennis en tips om financiers te bewerken: alternatieve financiering
- Eiwit realisatie en beheersing
- Gras en bodem variatie
- Perceelkennis
- Bodem en gewasvariatie
- Bodemstructuur, bodemgezondheid, diep wortelende gewassen
- Bodemopbrengst verhogen
- Bodemverdichting

VPC – HAS-populatie – Boomkwekers



Deelnemers:

- Willem Jan van de Kamp, docent-Onderzoeker bodem en bemesting, HAS
- Marcel Webster, Trekker Kennis en Onderwijs programma Landbouw en Voedsel provincie Noord-Brabant
- Goos Cardol, voorzitter Treecenter Opheusden
- Rene Jochems, Co-owner Founder GroeiBalans / Growthbalance
- Anouk van Rossum, Business Development bedrijfsopleidingen, onderzoek & advies HAS green academy
- Judith van de Mortel, Lector Soil biodiversity HAS green academy.
- André Hubregtse, Scholingsconsulent Bomen, Vaste planten en Zomerbloemen. Talentboom.

Nota Bene: de kerndoelgroep **akkerbouwers** is **niet** vertegenwoordigd in deze sessie. Alle betrokken spreken vanuit hun ervaringen en observaties met de akkerbouw in het algemeen, maar boomkwekerijen in het bijzonder.

De discussie was zeer levendig en bracht -indirect- waardevolle nieuwe, maar ook bevestigende inzichten.

Geconstateerd is dat de doelgroep LOONWERKERS en gemeenten (plantsoenen/ sportterreinen etc.) van belang kunnen zijn voor LLO.

Kennisbehoefte bij boomkwekers:

- Doorgaans probleemgestuurd: bij ervaren problemen staat men open voor kennis

- Kan betekenen dat een aanbod pas opportuun wordt als het specifieke probleem ook leeft bij de kweker
- Gevolg: aanbod moet continu onder aandacht gebracht worden/ of moet een platform voor zijn
- 2 groepen kwekers:
 - 15-20% gaat proactief op zoek naar kennis bij een ervaren probleem of bij vooruitlopend daarop. Gedreven door passie/ duurzaamheid/ toekomstperspectief
 - 80-85% gaat gewoon door als altijd, geen actieve kennisverzameling, behalve als het probleem te manifest wordt. Veel, vooral kleinere kwekers, hebben het al jaren op een bepaalde manier gedaan en gaan daarop door. Ook vaak geen tijd of middelen om extern kennis te gaan ophalen. Gedreven door economische noodzaak of wettelijke verplichtingen
- De scope van boomkwekers is vaak 4-6 jaar, gezien de duur waarin het product groeit
 - Als gevolg is de urgentie van een goede, gezonde bodem en gezonde plant cruciaal. De kennisbehoefte (weerbaarheid/ bodem gezondheid) is groot.
 - Fouten kunnen grote gevolgen hebben; je verliest niet 1 teeltjaar, maar mogelijke meerdere seizoenen
- De doelgroep binnen de bedrijven:
 - Doorgaans vooral de eigenaar/ bedrijfsleider
 - Bij grote bedrijven kan het ook zijn dat het middenkader doelgroep is voor praktisch georiënteerde kennis
 - Bij grote bedrijven met veel seizoensarbeid: basis kennis voor de seizoenarbeiders
 - Bij grotere bedrijven: vrouw (meestal) die HR kennis nodig heeft

Vorm: Laagdrempelig

- Studieclubs met gelijkgestemden/ bekenden: innovatie dialoog houden, ecosysteem opbouwen
- Aanbod moet naar de kweker gebracht worden: letterlijk door vertrouwde erfbetreders
- Best werkt peer pressure: *"mijn buurman doet het en dus ik ook"*
- Aanbieden waar mensen op dat moment mee bezig zijn: timing is cruciaal. Noodzaak voor kennisaanbieder om verbinding te zoeken met kwekers en een relatie op te bouwen.
- Kant en klaar afstemmen op behoeften: kwekers ervaren het zoeken op groen kennisnet als lastig: hoge drempel.
- Korte theoretische sessies, aangevuld met praktijk op bedrijf
- Uitleg van oorzaak gevolg. Academische kennis is weliswaar basis, maar uitleg praktisch. Ook uitleg door collega-ondernemers met praktische ervaring
- Wisselwerking tussen kennisaanbieder en ondernemer: uitwisseling van kennis/ aansluiten op bestaande kennis. Niet top-down!
- NAZORG van belang om te zorgen dat kennis geïmplementeerd wordt
- Inzet van stagiaires: wederkerigheid. Beiden leren van elkaar

JOBS:

- **Functional:**
 - Voldoen aan wettelijke vereisten
 - Gezonde planten, want oogstcyclus is 4-6 jaar
- **Personal/ emotional:**
 - De kweker heeft als voortdurende zorg de continuïteit van de bedrijfsvoering: Kosten/baten
 - Het bedrijf gereedmaken voor derden (bedrijfsopvolging/ verkoop): trots
- **Social:**
 - De kweker wenst dat de omgeving geen reden heeft voor kritiek: gebruik van chemische gewasbescherming, watergebruik, kunstmest

PAINS:

- **Obstacles:**
 - Tijdsgebrek; de kweker kan niet voor meerdere dagen van het erf af
 - Financiële beperkingen: kosten zijn een mogelijke drempel
 - De kweker wenst een directe link te zien tussen het kennisaanbod en de situatie op zijn bedrijf
- **Risks:**
 - Erfbetreders/ kennisaanbieders: moeten onafhankelijk zijn
 - Erfbetreders/ kennisaanbieders: een relatie opbouwen met de kweker
 - Vormen van kennisaanbod: mag niet te tijdrovend zijn
 - Inhoud kennis aanbod; niet praktisch genoeg
 - Timing van kennisaanbod: aanbod landt vooral als de behoefte concrete en opportuun is. Niet actuele problemen worden vaak niet opgepakt of raken “ondergesneeuwd” door actuele problemen en verhinderen kennisoverdracht
 - Kennisoverdracht: concreet probleemoplossend, proefondervindelijk brengen van kennis op locatie (eigen bedrijf, proefopstelling of collega kweker). Laten ervaren en proeven, maar binnen kring van gelijkgezinde boeren/ sociale werking
 - De tijd nemen om kennis ook te laten consumeren → NAZORG belangrijk om implementatie te stimuleren

GAINS:

- Zekerheid in bouwen/ piece of mind dat de kweker er alles aan doet om de gezondheid van de plant te waarborgen:
 - Plant zelf
 - Bodem
 - Bemesting
- Vertalen van nieuwe kennis naar opbrengsten voor de kweker:
 - Wat draagt de nieuwe kennis financieel en organisatorisch bij? Daardoor mogelijk snellere opname en toepassing van kennis.

- De kweker is continu bezig met het waarborgen van financiële zekerheid voor de middellange termijn

Genoemde thema's:

Spontaan genoemd:

- Voortdurende zorg voor goede plant/ opbrengst: gezondheid/ groei/ relatie tot bodem
- Passend in omgeving/ samenleving: alternatieven voor gebruik chemicaliën/ kunstmest
- Zorgen dat bedrijf overdraagbaar is aan volgende generatie: trots en economisch gezond
- Gewasbescherming: medicijnkast raakt leger/ resistentie/ verbod
- Overgang van substraat teelt naar volle grond: ontbreken van kennis van biologie van de bodem

Geholpen:

- Microbioom: Herkenning belangrijk: als bv microbioom gekoppeld wordt aan zaken als weerbaarheid, ziektes etc. die men herkent
 - Weinig kennis van wat zit er in de bodem/ walt speelt er zich af
- Biodiversiteit: wordt al mee geëxperimenteerd. Voedselhagen, bloemenmengsels i.v.m. insecten en predatoren van insecten. Vaak samen met LOONWERKER of teeltadviseur
- Intercropping/ onkruidbeheersing
- Gewasbescherming op natuurlijke wijze: beperking van chemische middelen, ook al i.v.m. met omgevingsdruk
- Natuurlijke mest: Welk mengsel is best? Minder kunstmest
 - Kan ook helpen met beluchting van bodem/ waterhuishouding
 - Ook financieel voordeel: belangrijk!
- Waterbeheer in samenwerking met waterschap
 - Irrigatie, waterberging, recirculeren
 - Rol van organisch stofgehalte in bodem: werkt als spons
 - Verdrogingsproblematiek en wateroverlastproblematiek

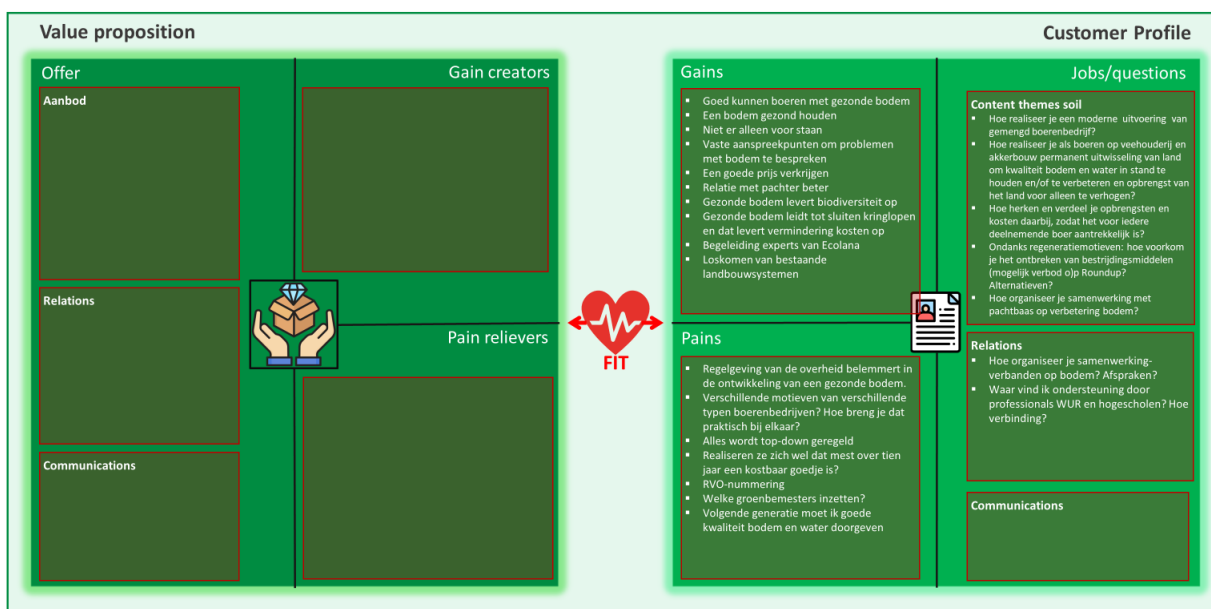
5 Groepssessie Ecolana

Nota bene: deze sessie is opgezet en uitgevoerd door HVL met de RUG en heeft een ander doel dan de reguliere sessies die zijn uitgevoerd. Gepoogd is informatie uit deze sessie te gebruiken voor de VPC.

Deelnemers:

- Anco van der Bos – akkerbouwer
- Johannes van Sinderen – ex-schapenhouder
- Frans Antonides – melkveehouder
- Sake Antonides – bedrijfsopvolger. Zoon van Frans
- Jan Idsardi – akkerbouwer

VPC – Soil: Advisering agrarisch bodembeheer – ReGeNL3 -Ecolana



Nota bene: deze sessie is opgezet en uitgevoerd door HVL met de RUG en heeft een ander doel dan de reguliere sessies die zijn uitgevoerd. Gepoogd is informatie uit deze sessie te gebruiken voor de VPC.

Deelnemers:

Begeleid door: Sigrid Dassen (HVHL)

- Mary van Valkenhoef - Melkveehouder
- Nimda Schelhaas - Melkveehouder

Kernwoorden sessie: De consument heeft leidende rol, biologisch boeren is een prachtige uitdaging, stapsgewijs groeien

Korte samenvatting

Mary en Nimda hebben een melkveebedrijf in Oosterstreek (Fr) dat sinds 2021 volledig is omgeschakeld naar biologisch. Ze melken 70 koeien waarvan de melk wordt afgenomen door Eco Holland en van een deel daarvan wordt door KaasLust verwerkt tot kaas die aan huis verkocht wordt. Ook is er aan huis een melktap en vleesverkoop van eigen koeien. Op een aantal hectare wordt boekweit geteeld, deze wordt lokaal verwerkt. Door wisselteelt toe te passen blijft het aandeel klaver in de weides goed in stand. In de toekomst willen ze zelf kaas maken op het erf en eigen ossen afmesten. Op moment van het interview wordt de ligboxstal omgebouwd tot één groot strobed, ook de kleinste kalfjes komen in groepshokken.

Er komt steeds meer waardering van erfbetreders, complimenten van loonwerkers over hoe goed het land er bij ligt. Ook de omgeving krijgt steeds meer inzicht in hoe het systeem werkt, dat je ook kunt besparen naast verdienen. De consument heeft een bepalende rol en is zich daar niet goed van bewust. Het zoeken naar afnemers is echt een klus, soms stressvol, maar de samenwerking geeft veel energie.

Biologisch boeren is een prachtige uitdaging. We hebben moeten leren dat niet altijd alles lukt en dat was wennen.

0. Wat is regeneratief voor jou en wat doe je er al aan?

Regeneratief is een greenwashing term die door de big agro wordt gebruikt. Het omvat iets laagdrempeligs, voor als je niet biologisch wilt boeren. Net als Planet Proof en dat soort melkstromen. Je kunt geen rendement uit landbouw halen, want het gaat altijd ten koste van iets, mensen, bodem, dieren, ...

1a. Wat heeft jou bewogen om een transitie in te gaan?

We waren beide toe aan een nieuwe uitdaging. Dat viel mooi samen

1b. Hoe hebben anderen jou daarin beïnvloed?

Provincie Drenthe organiseerde omschakelingscursussen voor gangbaar naar biologische landbouw. Een collega melkveehouder vroeg ons mee. We gingen en we waren om.

2a. Waar haal jij de kennis vandaan om de transitie door te lopen?

Via de studiegroep van omschakelende melkveehouders, onder leiding van Kees Water (Ekopart). En nu nog steeds van de studiegroep. Ook veel online, nu weten we welke zoektermen belangrijk zijn, ook bij Louis Bolk Instituut, Ekoland en Biojournaal, maar vooral van collega's. En gewoon meer tijd doorbrengen in het land, om je heen kijken, vanuit daar managen. Alternatieven komen via het nieuws wel steeds vaker in beeld/ in het nieuws.

2b. Wie had je daar bij nodig?

Zie hierboven. Dierenarts kan goed meedenken, maar volledig antibioticavrij stuit nog wat op onbegrip. Gaat allemaal gaandeweg.

2c. Welke kennis is moeilijk om aan te komen?

Er is veel kennis en informatie beschikbaar, maar je moet deze zelf zien te vinden. Veel algemene kennis en vaardigheden zijn niet meer in families aanwezig. Bijvoorbeeld wanneer je akkerbouwgewassen wilt gaan telen, twee generaties terug kon iedere melkveehouder ook graan verbouwen, nu moet je dit weer zelf gaan uitzoeken. Dit kost tijd, zeker als je de achterliggende gedachtes ook goed wilt begrijpen (wat doet het met de bodem etc.). Veel sparren met collega's.

3a. Hoe zet je een stip op de horizon?

Via excursies kom je op hele mooie voorbeelden en nieuwe ideeën. Je hebt zo je eigen ideologie (droombeeld is de biodynamische melkveehouderij). Maar er moet wel een boterham mee te verdienen zijn en qua arbeid moet je het ook aankunnen. Met kleine stapjes kom je steeds verder op die stip af.

3b. Hoe ga je om met veranderingen in landelijk beleid?

Gewoon doorgaan, de huidige veranderingen zijn niet van toepassing.

3c. Was beleid belemmerend en hoe ga je daar mee om?

Beleid is vooral gericht op de gangbare boer, maar de bio-boeren worden net zo afgerekend. Dat is niet eerlijk, alles gaat over 1 kam. Dus er is wel angst, bijvoorbeeld net zoals in 2015 met de fosfaatrechten.

4a. Hoe wrik je je los van de gangbare keten/verwachtingen/ sociale barrières?

Soms best lastig. Er is nu te weinig vraag naar bio-melk en dus te veel productie van bio-melk. Dit is indirect een gevolg van de maatschappij, zij kopen de bio-melk niet. De manier van boeren vinden veel mensen heel interessant en spreken hun waardering er over uit, maar in de winkel maken ze andere keuzes en steunen de bio-boeren niet. Afzet is daarom soms best lastig, maar gewoon doorgaan en wanneer nodig weer opzoek naar nieuwe afnemers.

4b. Hoe neem je de maatschappij mee in de verwaarding van het nieuwe systeem/producten?

Vertel je verhaal! Verwaarding van systeem is heel belangrijk. Kracht en invloed ligt bij de consument en niet bij de overheid. Mensen moeten zelf verantwoording nemen.

5. Wat zijn de grootste financiële uitdagingen/veranderingen van de nieuwe bedrijfsvoering?

Omschakelen kost gewoon 50.000 euro, dat weet je vooraf. Je moet nieuwe afzet regelen. De veranderingen kosten vooral heel veel energie. En ook tijd. Het verdienmodel van een biologische boer is veel complexer dan alleen besparen + hogere melkprijs. Ook is er tussen bio-boeren heel veel spreiding in inkomen en hun verdienmodellen.

6a. Hoe bepalend zijn omringende grondeigenaren of landschapsstructuren voor realisatie?

Niet, ze lossen jouw probleem niet op. Bestaande landschapsstructuren zijn ook niet echt een basis om op verder te bouwen, omdat ze vaak niet handig gepositioneerd liggen. Zelf veel heggen aangeplant. Wel komen er nu we biologisch zijn steeds vaker interessante dingen/mensen op ons pad en daar profiteren we van.

6b. Hoe bepalend zijn bestaande ketens/coöperaties voor de transitie?

De grote jongens hadden we weinig aan. Friesland Campina had een mooi verhaal, maar kon geen melk afnemen. Ze komen vooral kijken of er wat te halen valt, heel wisselend en daardoor niet heel motiverend. Je moet zelf opzoek naar partijen. HAK is ook groot en heeft wel serieus proberen bij te dragen. Maar je moet vooral zelf opzoek naar geschikte partijen. Lidl lijkt zich echt in te zetten voor de biologische boeren, dat is een hele mooie ontwikkeling.

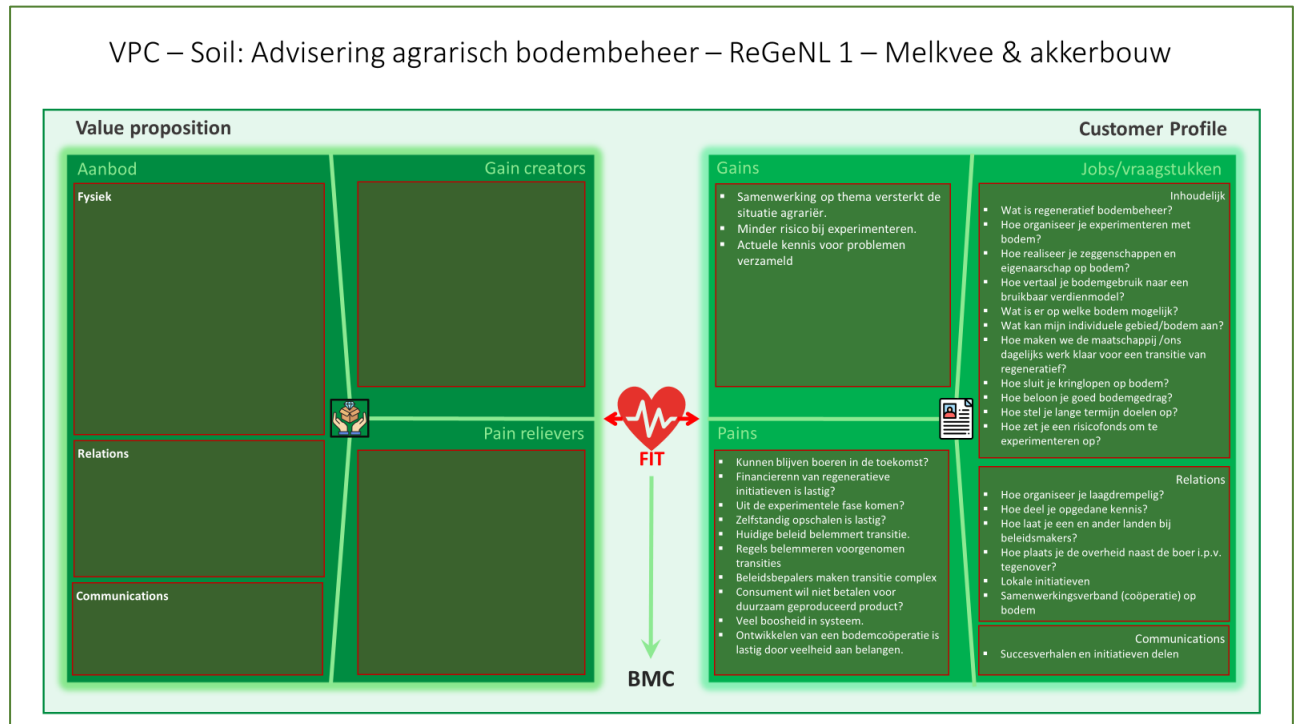
7. Welke ketenpartners zijn voor jullie cruciaal?

- Loon- en mechanisatiebedrijf is nog dezelfde als voorheen
- Dierenarts is hetzelfde
- Voerleverancier ABZ is dezelfde, komen nog ieder jaar langs, maar we nemen nog maar weinig af
- Molenaar, SKAL gecertificeerd
- Eco Holland, daar gaat alle melk naar toe
- Kaaslust haalt onze melkstroom bij Eco Holland en maakt er kaas van op Vlieland. Er is veel contact met de kaasmaker
- Slager

8. Wat is er nodig voor opschaling binnen deze regio?

Vraag en aanbod, als iedereen biologisch wil eten, dan zijn alle boeren zo om. Biologisch boeren is een oplossing voor een heel scala aan problemen en het is een mooie uitdaging.

Nota bene: deze sessie is opgezet en uitgevoerd door HVL met de RUG en heeft een ander doel dan de reguliere sessies die zijn uitgevoerd. Gepoogd is informatie uit deze sessie te gebruiken voor de VPC.



Deelnemers:

Begeleid door: Emiel Elferink, Ilse Ubels & Anne Helbig (HVHL)

- Jan Olaf Tjabringa - Ondernemer landschappelijke cultuurhistorie. Adviesbureau. Erfcoach in Overijssel. Groene Grond Coöperatie. Gebiedscoöperatie Zuidoost Friesland.
- Joran Kok - Biologische melkveehouder, midden in de overname.
- Marcel Bos - Ambtenaar Gemeente Leeuwarden. Programmacoördinator Fryslân Werkt. Groene Grond Coöperatie.
- Regina ter Steege - Bestuurslid Gebiedscoöperatie Zuidoost Friesland. Ook directeur Landschapsbeheer Friesland geweest. Contacten met Rijksectoren.
- Sjaak Dobbe - Melkveehouder
- Tjerk Hof - Melkveehouder
- Wiebren van Stralen - Duurzaamheidsmanager bij Royal A-ware

Kernwoorden sessie: Balans, kennis, eigenaarschap

Korte samenvatting

Het begrip regeneratief is voor de meeste deelnemers nog niet zo bekend, maar toch wordt het idee achter regeneratief al toegepast. Om regeneratieve melkveehouderij in een gebied te promoten, moet er volgens de deelnemers lokaal geëxperimenteerd worden. Vervolgens moet de opgedane kennis

gedeeld worden, zodat de initiatieven opgeschaald kunnen worden. Hierdoor kan er draagvlak vanuit een brede groep boeren ontstaan en ontstaat er continuïteit. De kennisdeling moet op een laagdrempelige manier worden georganiseerd en moet ook landen bij beleidsmakers. Door vervolgens samen randvoorwaarden op te stellen, krijgen boeren zeggenschap en eigenaarschap over de problemen in hun gebied. De overheid komt hierdoor naast de boer te staan in plaats van tegenover hen.

0. Wat is regeneratief voor jou en wat doe je er al aan?

Regeneratief is voor de aanwezigen een nieuwe term, maar is ook wel weer iets waar veel van hen al lange tijd mee bezig zijn. Het gaat volgens hen over terug naar de balans gaan, waardoor je een stabiele toekomst kan bouwen met een goed verdienmodel. Maar er moet wel goed gekeken worden wat er mogelijk is in een bepaald gebied, dus niet zomaar in het wilde weg dingen gaan ondernemen. De overheid zou dit kunnen faciliteren, maar is niet de uitvoerder. Veel zien de voordelen van regeneratieve melkveehouderij, maar het vermarkten is nog wel lastig omdat het ingewikkeld is om te laten zien of dit ook brood oplevert.

1. Wat beweegt jou om een transitie in te gaan? Wat is jouw stip aan de horizon?

Business-as-usual is niet meer haalbaar, er moeten vernieuwende oplossingen komen om het in de toekomst te kunnen blijven boeren. Per gebied zou er bekeken moeten worden wat het gebied aankan; wat is de gebiedsopgave? Via lokale initiatieven kunnen veel melkveehouders meegenomen worden, maar deze initiatieven hebben vaak geen geld om dingen van de grond te krijgen. Daarbij komt dat regeneratieve praktijken meer energie en geld kosten om het te laten slagen (hoewel het ook veel oplevert). Hierdoor worden de initiatieven niet opgeschaald en blijft het vaak in de experimentele fase. Zelfstandig het opschalen redt een bedrijf nog niet, de maatschappij is er nog niet klaar voor. Voor het opschalen van regeneratieve praktijken is kennisdeling nodig, dit ontbreekt namelijk bij zowel de agrarische sector zelf, als bij beleidsmakers. Maar contact tussen agrariërs onderling als tussen agrariërs en beleidsmakers is oppervlakkig. Een meldpunt voor vragen als het Streekhuis zou hiervoor een oplossing zijn. De kennisoverdracht moet hoe dan ook laagdrempelig (op gepaste tijden, goedkoop/gratis, in de taal van de melkveehouder) zijn en moet ook landen bij beleidsmakers.

Imago regeneratief is niet voor de massa, het begrip is nog niet bekend genoeg. Het heeft misschien zelfs wel iets te veel een hobbygehalte. Het weerhoudt ze er misschien vanzelf het toe te passen. Dit raakt ook weer aan kennis, hebben boeren genoeg kennis over hoe ze regeneratief kunnen boeren?

2. Van welk beleid kun je gebruik maken? Welk beleid zit je in de weg?

Op dit moment belemmert beleid boeren die willen experimenteren in deze transitietijd. Dit betekent niet dat er helemaal geen beleid moet zijn, maar door boeren meer bewegingsvrijheid te geven geeft dit de boer meer zeggenschap en eigenaarschap. Hierdoor wordt voor iedereen de lange termijn visie weer duidelijk.

De regels zorgen ervoor dat maatregelen die regeneratief positief zijn, niet uitgevoerd worden door boeren. GLB, ANLB en stimulans voor de klimaatdoelen vanuit ketenpartners geven wel de mogelijkheid om te experimenteren waar dit kan. Als dit niet gefinancierd zou worden, neemt niemand het risico om zulke stappen te zetten. Zo is voor landschapsbeheer het GLB altijd belangrijk geweest, door eerst te laten zien wat er bedoeld wordt en vervolgens de boeren het zelf te laten doen. Dit van onderop doen werkt goed, burens houden elkaar scherp.

Bestuurlijk mist er lef en beleid maakt het ongelofelijk complex. Verschillende afdelingen moeten er iets van vinden, en vervolgens de politiek ook nog. Een boer krijgt zo geen antwoord op zijn vraag en

raakt vervolgens enorm gefrustreerd. De structuur past niet (meer?). Wanneer een gebied zelf keuzes mag maken, komt er meer energie en eigenaarschap om problemen op te lossen; er ontstaat eigenaarschap. De overheid moet zich als partner profileren, en niet als trekker.

3. Van welk landschapselementen en (natuurlijke) hulpbronnen kun je gebruik maken?

Vanuit landschapsbeheer worden er al projecten gedaan over het sluiten van kringlopen en het gebruiken van natuurlijke vijanden. Ook is er een project waarin er gekeken wordt naar het verleden, om de toekomst in te kunnen richten. Landschap en huidige problematiek worden hierin geïntegreerd voor bedrijfsplannen van de toekomst.

Dit zijn wel enkel projecten. Die zijn leuk, maar als die stoppen, stopt de hele voortgang. De continuïteit mist, waardoor er een stuk kapitaal en durf nodig is om de voortgang te kunnen borgen. Door succesverhalen en kennis te delen, kan er draagvlak vanuit een brede groep boeren ontstaan. Hierdoor wordt het genormaliseerd en kun je de maatschappij meekrijgen en krijg je die continuïteit. Er moet wel in geïnvesteerd worden door de overheid middels subsidies of door de agrariër zelf: die moet uiteindelijk inzien dat de financiering het waard is en het bedrijf vooruit brengt.

4. Van welke bestaande samenwerkingsverbanden kun je gebruik maken?

Door een zuivelcoöperatie die duurzame melk verkoopt, zou de consument meer kunnen betalen voor melk. Dit kan dan weer geïnvesteerd worden om nog verder te verduurzamen. Alleen koopt de Nederlandse consument het liefst voor zo min mogelijk geld diens boodschappen. Er moet dus bewustwording ontstaan onder consumenten dat het geld dat ze extra betalen, geïnvesteerd wordt in het duurzaam/regeneratief maken van de sector.

De gebied coöperatie krijgt de agrarische sector in deze regio moeilijk gemobiliseerd. Er zit heel veel boosheid. Het zou mooi zijn als ze samen dingen kunnen opzetten, zodat er energie van onderaf zit.

5. Wat ontbreekt er nog om gezamenlijk aan de transitie te beginnen? Wat kunnen we doen om dit op te lossen?

Er mist continuïteit in beleid, waardoor er wantrouwen ontstaat. De boeren zelf doen vervolgens ook niets, waardoor iedereen stil blijft staan. Eigenlijk zou het initiatief bij de boeren van onderaf moeten komen om te laten zien dat ze welwillend zijn.

Boeren zouden beloond kunnen worden als ze goed met hun bodem en geld omgaan, zoals korting op waterschapsbelasting. Maar dan moet de vervuiler gaan betalen, dat laat mensen steigeren.

Zou er dan een samenwerkingsverband voor bodem & ondergrond moeten komen? Een coöperatie is interessant, maar puntje bij paaltje wanneer mensen iets moeten doen wat moeite kost, trekken ze de handen eraf. Vanuit zowel boeren zelf als overheden. Kennislevering zou een verdienmodel moeten zijn, maar dan moet de coöperatie zich eerst weer bewijzen via een 'projectje' zonder continuïteit, voordat ze willen financieren. Uiteindelijk moeten beide kanten de voordelen van een regeneratieve melkveehouderij zien, zowel boer als overheid.

Het risicofonds zou kunnen worden ingezet voor de aanpak water en bodem sturend op het niveau van de gebied coöperatie, zodat boeren kunnen experimenteren zonder dat ze financieel in de problemen raken als het niet goed uitpakt.

6. Wat zijn jouw randvoorwaarden/waar liggen jouw grenzen?

Er moeten duidelijke lange termijn doelen opgesteld worden, zoals betrokkenheid en verantwoordelijkheid bij doelen en uitvoering. De overheid moet dit samen met de sector doen,

waarin ze een gedeeld belang hebben en geen zaken opleggen. Boeren moeten kunnen blijven boeren, maar wel passend binnen regelgeving.

7. Welke rol/ verantwoordelijkheid heb jij in deze transitie? En die van andere partijen?

Uiteindelijk moet kennis overgebracht worden. Boeren moeten onderling hun ervaringen kunnen uitwisselen en ook beleid moet zich hier proactief bij betrekken. Hierdoor staat de overheid niet tegenover de boeren, maar naast hen. Zo kunnen gezamenlijk randvoorwaarden opgesteld worden.

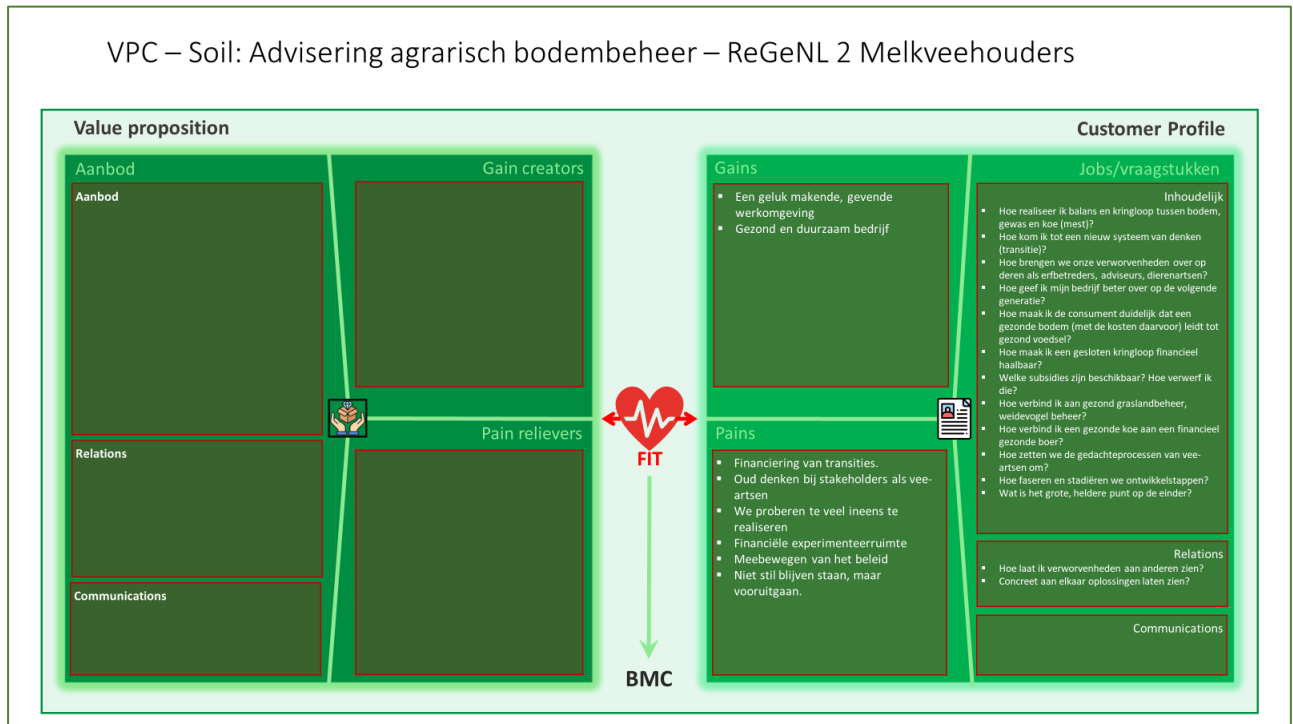
Ook de burger moet meegenomen worden, zodat het wederzijdse begrip wordt versterkt. Hierdoor weet de consument dat duurdere literprijzen goed zijn voor de verduurzaming van de landbouw en dat dit nodig is om Nederland leefbaar te houden.

Post-its antwoorden op discussievragen

- 1. Wat beweegt jou om een transitie in te gaan? Wat is jouw stip aan de horizon?
 - Verantwoordelijkheid. Economisch. Maatschappelijk ontwikkelen. Gezamenlijke visie met afrekenbare milieubelasting bedrijf.
 - Balans terugbrengen.
 - Balans is nodig.
 - Meer balans in bedrijf. Minder dure input nodig.
 - Niks doen is geen optie.
 - Besef dat het beter moet. Koe ingezet om land te verbeteren, oogst, melk, mest.
 - Eerlijk verhaal.
- 2.1 Van welk beleid kun je gebruik maken?
 - Moeilijk. GLB, ANLB, prikkels uit melkstoom (?), overheid.
 - GLB.
 - GLB, mits goed gematched.
 - GLB, agrarisch natuurbeheer.
 - Geen.
- 2.2 Welk beleid zit je in de weg?
 - Discontinuïteit in beleid.
- 3. Van welk landschapselementen en (natuurlijke) hulpbronnen kun je gebruik maken?
 - Water, lucht en bodem.
 - Waterkwaliteit en -kwantiteit.
 - MIFF wat biedt de cultuurhistorische opbouw van het landschap voor toekomstige ontwikkeling met goede verdienmodellen.
 - Gras, kruiden, restromen, organische stof, compost, hagen heggen.
- 4. Van welke bestaande samenwerkingsverbanden kun je gebruik maken?
 - (Gebieds)coöperaties/ studiegroepen.
 - Samenwerking met akkerbouwer.
 - Agrarische verenigingen: natuur + landschapsbeheer. Wel daarin verschuiven n. ook dit thema.
 - Samenwerking akkerbouwer (win/win), TBO, overheid.
 - Zuivelketens, korte keten met consument, studiegroepen.
 - Lokale initiatieven, gebiedscommissie/ coöperatie, Groene Grond Coöperatie.
 - Specifieke organisaties die laagdrempelig en effectief kunnen opereren.
- 5. Wat ontbreekt er nog om gezamenlijk aan de transitie te beginnen? Wat kunnen we doen om dit op te lossen?
 - Transitieruimte.
 - Innovatieruimte. Belangeloos vooruit denken!
 - Onderwijs, goede voorbeelden.
 - Inzicht in bodemkwaliteit. Financiële middelen om te experimenteren.
 - Lange termijn visie met uitvoeringsinstrumenten en financiële middelen.
 - Hangt af van de persoon, vaak geld en hoe starten.
 - Vertrouwen, verdienmodel, ketenpartijen (bijvoorbeeld Planet Proof).
- 6. Wat zijn jouw randvoorwaarden/waar liggen jouw grenzen?
 - Stabiel verdienmodel, geen hobby.
 - Lange termijn randvoorwaarden: betrokkenheid en verantwoordelijkheid bij doelen en uitvoering.
 - Gedeeld belang/samenwerking (geen dwang of druk).

- Passend binnen regelgeving. Grenzen liggen op arbeid en geld.
- Ik ben melkveehouder, is mijn en blijft ook mijn vak.
- 7. Welke rol/ verantwoordelijkheid heb jij in deze transitie? En die van andere partijen, producent, afnemer, overheid, leverancier, maatschappij/consument, tbo?
 - Rol: Acties bij elkaar brengen en organiseren. Andere partijen: Kennisondersteuning, helder zijn met eisen, randvoorwaarden stellen, verdiepen in eindproduct, samenhang zoeken, in overleg.
 - Kennis netwerk delen.
 - TBO omgangsvormen, overheid moet naast je staan niet tegenover je.
 - Vanuit gebiedscoöperatie info bijeenkomsten organiseren, kennisversterking. Wederzijds begrip versterken boer – burger maatschappij bijeen brengen.
 - Afnemer zuivelverwerker, producent en consument vraag en aanbod.
 - Gesprek faciliteren, publiek, initiatief uit de regio!
 - Zelf openstaan voor nieuwe manieren, vergoeding vanuit de overheid en/of melkfabriek consument moet meer aan voedsel willen uitgeven.

Nota bene: deze sessie is opgezet en uitgevoerd door HVL met de RUG en heeft een ander doel dan de reguliere sessies die zijn uitgevoerd. Gepoogd is informatie uit deze sessie te gebruiken voor de VPC.



Deelnemers:

Begeleid door: Ilse Ubels, Anne Helbig, Sigrid Dassen (HVHL)

Aanwezigen:

- Jan Woudstra – Agricycling, melkveehouder
- Johanneke Woudstra – Melkveehouder
- Martin de Jong – Melkveehouder
- Anneke de Jong – Dierenarts, in maatschap met man
- Naam onbekend - Melkveehouder
- Albrecht Finnema - Melkveehouder

Kernwoorden sessie: balans bodem, gewas en koe, verbinding, laten zien

Korte samenvatting

De deelnemers waren vooral intrinsiek gemotiveerd bepaalde aspecten van hun bedrijf weer in balans te brengen, en vanuit daar verder te werken. Balans en kringloop tussen bodem, gewas en koe (mest) is hiervoor erg belangrijk. Stapsgewijs naar een nieuw systeem, een nieuwe balans. Dit moet ook laten zien worden aan anderen, om zaadjes te kunnen planten. Het kost tijd iedereen mee te krijgen, maar regeneratief biedt voor iedereen wat, het is toegankelijk wanneer boeren met elkaar kunnen leren. Ook advies van adviseurs en dierenartsen moet hierin meebewegen, door hen ook te laten zien dat het ook anders kan.

0. Wat is regeneratief voor jou en wat doe je er al aan?

Met minder input, gemakkelijker kunnen boeren. Het bedrijf zo beter door kunnen geven op de volgende generatie, qua bodem en ook financieel. Opbouwend. Bodemgezondheid. Koolstofopslag in de bodem. Consumenten gezond voedsel voorzetten en bewustzijn bij consumenten daarvan. Regeneratie van de mensheid. Vee als essentieel onderdeel van de kringloop. Leren van de natuur. Kringlopen sluiten, inclusief humane reststromen. Het moet economisch haalbaar zijn zonder de ecologie te slopen.

1. Wat beweegt jou om een transitie in te gaan? Wat is jouw stip aan de horizon?

Het is beter, voor jezelf en de natuur. Verbinden, laten zien en oplossingen delen. Je wordt er gelukkig van. Tijdsgeest. De keten is onwetend, ook dierenartsen en adviseurs moeten met je mee kunnen denken en dat komt niet vaak voor. Daarnaast moeten we het ook leuk houden voor onszelf, want de rest eromheen maakt het niet leuker. Je moet ook durven, want de burens kijken mee. Zowel positief, want je kan inspireren, als negatief. Ze zijn er als de kippen bij als het een keer fout gaat.

2. Van welk beleid kun je gebruik maken? Welk beleid zit je in de weg?

Subsidieregelingen kun je gebruik van maken. Boeren die leren van boeren is het aller belangrijkste.

3. Van welk landschapselementen en (natuurlijke) hulpbronnen kun je gebruik maken?

Weidevogelbeheer en kruidenrijk grasland maken je bewust. Ook bezig met heggen en houtwallen voor meer diversiteit in het landschap. Daarnaast bewust met eiwitten voor de koe omgaan, omdat te veel eiwitten nierschade kan opleveren. De gezondheid van de koe kan worden verbeterd door dit langzaam beter in balans te brengen, waardoor je ook als boer financieel gezonder bent. Ook wordt je mest beter en is dit ook beter voor je bodem.

Vanuit de veeartsen wordt niet veel gepraat over deze transitie, die zijn met een bepaalde blik ook opgeleid. De oude stempel zit er overal nog veel in.

4. Van welke bestaande samenwerkingsverbanden kun je gebruik maken?

Agricycling, Koppelpunt toeleveranciers, GLB, de natuurcoöperatie, melkverwerkers en -verkoop, VVB, Boeren met Bomen, Boeren in balans.

5. Wat ontbreekt er nog om gezamenlijk aan de transitie te beginnen? Wat kunnen we doen om dit op te lossen?

Om iedereen mee te krijgen, moet niet direct gevraagd worden om volledig het stuur om te gooien. Door verschillende oplossingen te laten zien aan andere boeren, worden zaadjes geplant en kunnen kleine stappen genomen worden. Verbinden en laten zien wat we doen. Per regio verschilt de aanpak ook weer. Financiële experimenteerruimte/vangnet is nodig wanneer experimenteren misgaat, via boeren onderling (broodfonds), of vanuit de maatschappij. Een grote fout kunnen boeren zich namelijk financieel niet permitteren. Er moet een doel zijn voor een boer om te gaan experimenteren, wat is het nieuwe vooruitzicht?

6. Wat zijn jouw randvoorwaarden/waar liggen jouw grenzen?

Boven alles moet het bedrijf natuurlijk financieel gezond zijn. Banken willen dat je rendabel boert. Ook moet het binnen het beleid passen, maar het beleid moet ook meebewegen met nieuwe bewegingen. En ze moeten boeren een punt op de horizon geven, want anders doen boeren ook niks. De arbeid moet realistisch zijn, het moet inpasbaar zijn in het bedrijf.

7. Welke rol/ verantwoordelijkheid heb jij in deze transitie? En die van andere partijen?

Vooraf de rol om te laten zien hoe het ook kan en dat dit ook goed gaat. Durven te doen en met kleine stapjes een kant op te gaan. Niet stil blijven staan en achterover leunen. Wat kan/wat past/wat mag? Maar ook, vanuit welk oogpunt vertel je het verhaal?

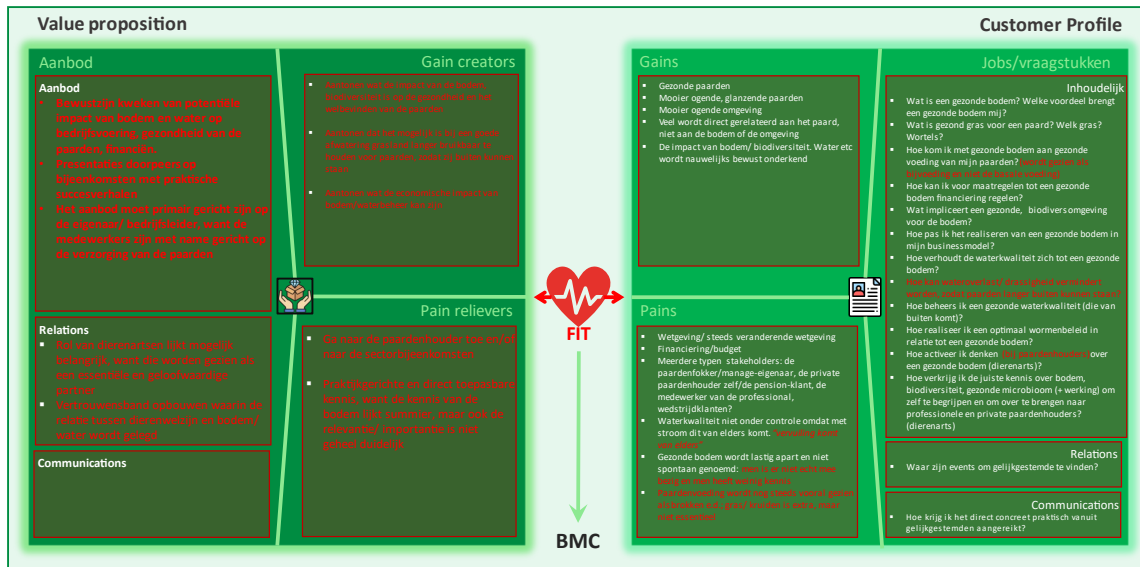
Post-its antwoorden op discussievragen

- 1. Wat beweegt jou om een transitie in te gaan? Wat is jouw stip aan de horizon?
 - Uitzicht dat het beter/efficiënter kan
 - Het volgen van mijn hart
 - Balans tussen natuur en mens
 - Een aantal voorbeeldbedrijven
 - Het voelt goed om een steentje bij te dragen
 - Geluk, daar draait het om
 - Gezonde bedrijfsvoering, rentmeesterschap
- 2.1 Van welk beleid kun je gebruik maken?
 - Subsidieregelingen
 - Boeren leren van boeren
- 2.2 Welk beleid zit je in de weg?
 - Links of rechts om we gaan eigen weg, niks
 - Administratieve druk en verantwoording (geen vertrouwen)
 - Te complexe aanvragen
- 3. Van welk landschapselementen en (natuurlijke) hulpbronnen kun je gebruik maken?
 - Kruidenrijk grasland
 - Ons grasland
 - Gezonde bodem
 - Weidevogels
 - Bodemleven
 - Waterpeil
 - Heggen en houtwallen
- 4. Van welke bestaande samenwerkingsverbanden kun je gebruik maken?
 - Agricycling
 - Koppelpunt toeleveranciers
 - GLB
 - Natuur coöperatie
 - Melkverwerkers, verkoop
 - VVB, Agricycling, Boeren met Bomen, Boeren in balans
- 5. Wat ontbreekt er nog om gezamenlijk aan de transitie te beginnen? Wat kunnen we doen om dit op te lossen?
 - Regio specifiek advies
 - Stabiele overheid
 - Draagvlak, kennis
 - Vertrouwen en wederzijds begrip
 - Het verhaal vertellen van de gemiddelde boer en minder polarisatie
 - Financiële middelen, geef boeren financiële ruimte om te experimenteren met groene manieren van boeren
 - Zelf beginnen, het enige wat telt
 - Laten zien wat je doet
 - Vooruitzicht
- 6. Wat zijn jouw randvoorwaarden/waar liggen jouw grenzen?
 - Financieel gezond
 - Arbeid/tijd
 - Banken? Rentabiliteit

- Beleid moet aansluiten
- Gezond bedrijfsvoering
- Inpasbaarheid
- Er moet wel bestaanszekerheid zijn
- Euro's
- 7. Welke rol/ verantwoordelijkheid heb jij in deze transitie? En die van andere partijen, producent, afnemer, overheid, leverancier, maatschappij/consument, tbo?
 - Laten zien dat het anders kan
 - Uitpuzzelen wat kan/wat past/wat mag
 - Aanjager en uitvoerder
 - Onderdeel in actie komen, niet achterover leunen
 - Met boer mee bewegen
 - Afnemer, consument
 - Focalisatie (vanuit welk oogpunt vertel je het verhaal?)

Sessie moet nog verder worden uitgewerkt.

VPC – Soil: Advisering agrarisch bodembeheer– Paardenprofessionals



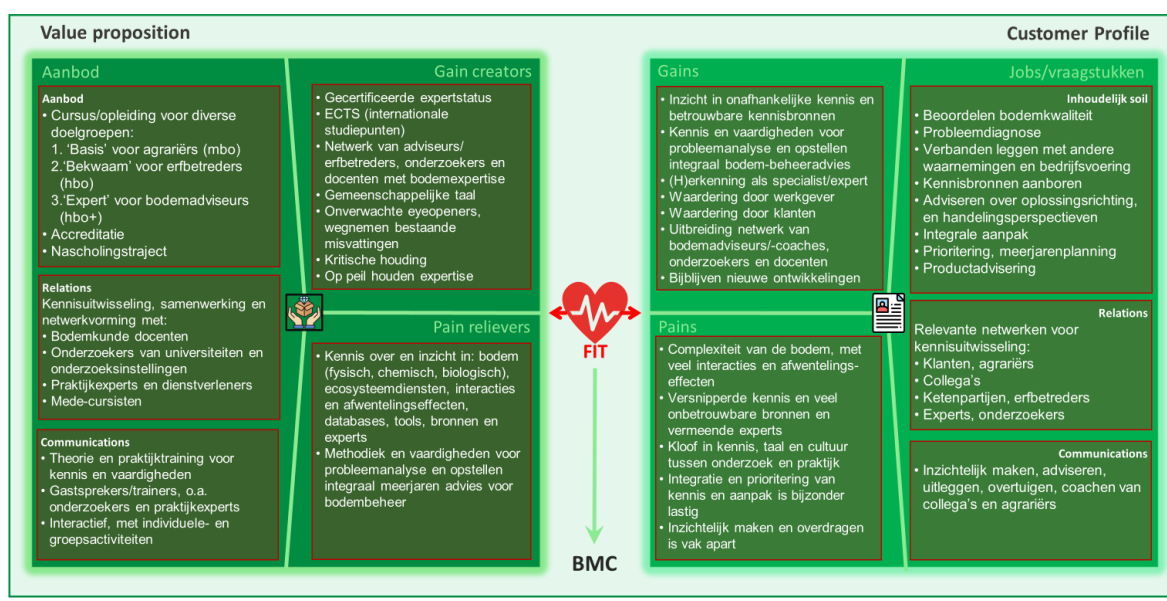
Bijlage 3 – Pilot Aeres- HAS → Auteur Gera van Os

De ontwikkeling van een LLO-aanbod gericht op de grote groep erfbetreders en het daaruit voortvloeiende LLO-aanbod tot gecertificeerd erfbetreder wordt door Gera van Os in een apart document besproken. Dit wordt apart toegezonden.

In opvolging van dit deskresearch wordt momenteel pilot uitgevoerd, welke medio december 2024 zal worden geëvalueerd. Deze pilot en evaluatie worden ook onderdeel van het onderzoek en vormen de opstap naar de beoogde grote aanvraag.

Op basis van het aangeleverde rapport zijn de volgende VPC en BMC opgesteld:

VPC - Soil: Advisering agrarisch bodembeheer – erfbetreders Gera



BMC – Bodemcursussen voor agrarische erfbetreders - Gera

