
Blauwdruk: Duurzaam Bodem- en Bodemwaterbeheer

LLO Katalysator
Bodem en Bodemwatersturend



Business Model Canvas

Kern partners

Kern activiteiten

- Ontwikkeling en beheer bodem kenniscentrum
- Ontwikkeling en beheer ondernemerschapscentrum in groene domein met bodemspecificering
- Verbindingen leggen en faciliteiten bieden tussen ondernemend vermogen, ondernemerschap, economisch haalbaarheid

Kernbronnen

Value Proposition - aanbod

- Breed en kwalitatief hoogstaand 1op1 kennis- en begeleidingsaanbod door HAO's getrainde professionals ter (individuele) advisering
- Breed en kwalitatief hoogstaand kennisaanbod met trainingen en cursussen, inclusief certificering
- Krachtige inbedding in en ontwikkeling van aanbod in alle actueel spelende vraagstukken en verbinding met maatschappelijke ontwikkeling als regeneratief, natuur-inclusief et cetera, gedragen door krachtig werkend bodemcollectief. Kennisaanbod verbonden aan maatschappelijke transities (in ontwikkeling)
- Kennisaanbod met impact naar overheidsbeleid
- Kennisaanbod met impact naar economische component, verbinding op ondernemend vermogen, haalbare businessmodellen: CEGS
- Kennisaanbod met directe verbinding met kennisinstellingen en innovatief denkende stagiaires
- Kennisaanbod met directe verbinding naar praktijkgericht onderzoek & innovatie
- Samenwerkingsverband verankerd in kenniscentrum van alle aanbieders, toegankelijk voor alle afnemers. Bevordering van samenwerking in complete kolom(men)
- Kennisaanbod (inhoud en vorm), zodat brede publiek mee kan werken aan de grote maatschappelijke thema's
- Breed trainingsaanbod HAO's en meerwaarde van HAO's:
 - Onafhankelijk
 - Inhoudelijke expertise
 - Accreditatie, ECTS
 - Didactisch verantwoord
 - Gedegen organisatie
 - Goede faciliteiten (lokalen, laboratoria, materialen, ...)
- Uniek: trainingen Licentie 2 'Bekwaam' en 3 'Expert' nergens anders.

Klantrelaties

1. 1op1 relaties, direct
 - a. Consulenten
 - b. ter zake deskundigen
 - c. probleemoplossers
 - d. studenten
 - e. Vrije erfbedreder
 - f. Commerciële erfbedreder
2. Eigen studiegroepen
3. Stagerelatie hogescholen
4. Alumni
5. Online/offline aanbod cursussen- trainingsaanbieders
6. Uitgevers & websites
7. Online/offline

Kanalen

- Telefoon divers
- Individueel gesprek collega
- Leverancier productiemiddelen
- 1op1 bezoeken op afroep
- Studiegroepen (geestverwant)
- Events divers
- Websites diverse
- Kinderen in opleiding
- Stagiaires
- Kennisinstellingen
- **Opmerkelijk: niet spontaan genoemd: kenniscentrum!**

Klantsegmenten

- Melkveehouders
- Akkerbouwers
- Vollegrond telers
- Paardenhouders
- Medewerkers landbouw (licensering gebruik toepassingen)
- Gemeenten
- Overige overheden
- Boomkwekers
- Adviseurs
- Bodem- en gewasconsulenten
- Erfbedreder
- Accountmanager financiële wereld
- Accountmanagers ketenpartijen
- Studenten
- Alumni

Vervolg Value Proposition

- Aanbod vanuit een ecosysteem denken gezocht door alle klantsegmenten met elkaar te verbinden.
- Ondernemerschap en bodem thematiek verbonden
 - Ontdekken: about bodem
 - Ontdekken: about entrepreneurship
 - Ontwikkelen: through bodem
 - Ontwikkelen: through entrepreneurship
 - Opzetten: for bodem
 - Opzetten: for entrepreneurship
- Bodem en biodiversiteit verbonden

Enkele onderzoekresultaten in bullets

- Analysemodel: Value Proposition Model Canvas
- Meerdere typen doelgroepen:
 - primair: agrariërs/tuinders, met sub-onderverdelingen
 - Secundair: adviseurs en derde partijen met onderverdeling
- Binnen doelgroepen spelen verschillende typen vraagstukken en pains & gains. Vraagstukken zijn geanalyseerd langs drie lijnen: inhoud, relatie en communicatie
 - Inhoudelijk: reguliere thematiek, actualiteit primair
 - Relatie: individueel, in vertrouwen, interne studiegroepen
 - Communicatie: zo direct mogelijk, betaalbaar, direct toepasbaar
- Het tijdsthema speelt een cruciale rol bij de vraagstukken, pains & gains (=VPC-denken)
- Algemeen
 - Moeizaam tot stand komen afspraken voor focusgroepgesprekken
 - Vooral usual suspects/ bekende contacten zijn benaderbaar
 - Tijdsdruk specifiek benoemen
- Seizoensdruk
- Privé versus zakelijk
- Actualiteit versus algemeen karakter
- Het financiële aspect speelt een cruciale rol bij de vraagstukken, pains & gains. Zie sub vorige punt
- Erfbetreders-groep zijn zowel doelgroep, als oplossing in relatiefactor, als onderdeel van de professionalisering
- Voor aanbod relevante 'twee/driedelingen'
 - Gecertificeerd aanbod versus 'vrij' aanbod. BAS register.
 - Individueel versus werknemersaanbod
 - Individueel versus incompany aanbod
 - Vakinhoudelijk versus innovatief in transitie
 - Vakinhoudelijk versus proces
 - Hbo- versus Mbo gericht aanbod. Hbo??
 - Ondernemerschap, startende ondernemers, ondernemend vermogen
- Generieke bevindingen:
 - Er bestaat al veel dat 'intern' wordt geregeld: bijvoorbeeld studieclubs, samenwerkingen op bedrijfsniveau, lokaal niveau, leveranciers, presentatie-events en grote events et cetera
 - Bij voorkeur zo individueel mogelijk geboden
 - Bij voorkeur individueel proactief benaderd
 - Bij voorkeur op vertrouwensbasis
 - Op thematiek komt men niet verder dan actueel spelende problematiek en gangbare onderwerpen: opkomende probleem
 - Helpen bij de afspraken en gebiedsgerichte transitie: ontwikkel trajecten als uitgangspunt genomen
 - Veel aandacht voor procesmatige vraagstukken
- Erfbetreders op welke niveau (Hbo – Mbo). Boeren coaches? Bodem experts?

The Wheel of Impact → De drie kerntaken van het HBO in co-creërende wisselwerking!

Onderwijs, Levenlang Ontwikkelen

- **Human capital agenda**
- **Regulier onderwijs & LLO**

1. Duurzame voeding en voedselproductie
2. Veerkrachtige **leef- en productieomgevingen**
3. Duurzame innovatietechnieken en sleuteltechnologieën

About, Through and For Entrepreneurship

- Ondernemerschap ontdekken
- Ondernemend vermogen ontwikkelen
- Onderneming ontwikkelen

Impact – valorisatie

- Invulling human capital agenda
 - 2.100 afgestudeerden per jaar
- Impact op groene problematiek & oplossingen
 - Deelname aan 100+ ecosystemen
 - Oplossing 100+ vraagstukken
 - 23 studentondernemingen/startups
- Professionalisering op advisering, innovatie- en praktijkonderzoek
- Ontwikkeling netwerken & samenwerkingen

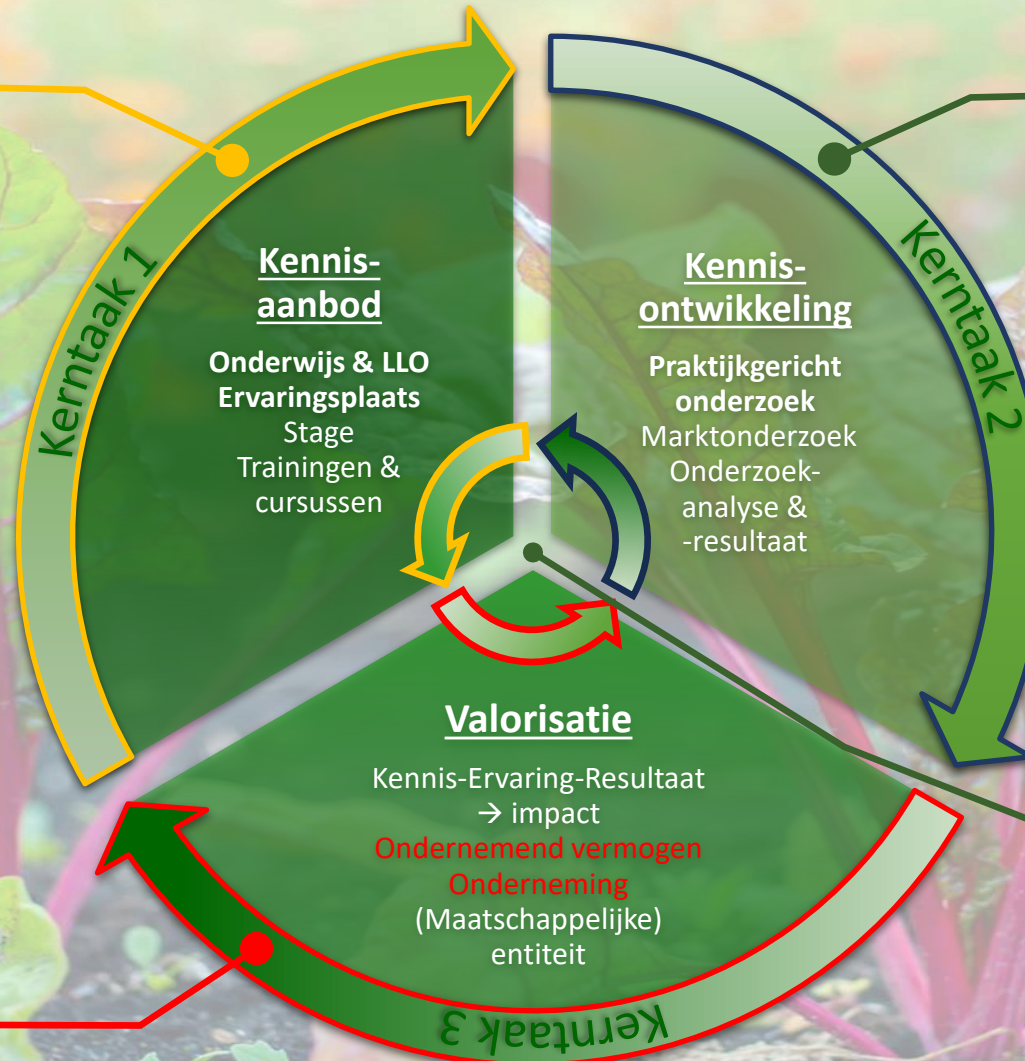
Praktijkgericht onderzoek

- **Praktijkgericht onderzoek tot:**
 1. **Onderwijs- & LLO-ontwikkel- & ervaringsomgeving**
 2. **Onderzoeksresultaat**
 3. **Bijdragen aan valoratie**

- Living labs, fieldlabs, Innovation labs
- Centres of Expertise, Centre of Entrepreneurship Green Solutions, diverse ecosystemen
- Begeleidingsactiviteiten bij ontwikkeling onderneming en innovaties

Proces = valoriserend systeem

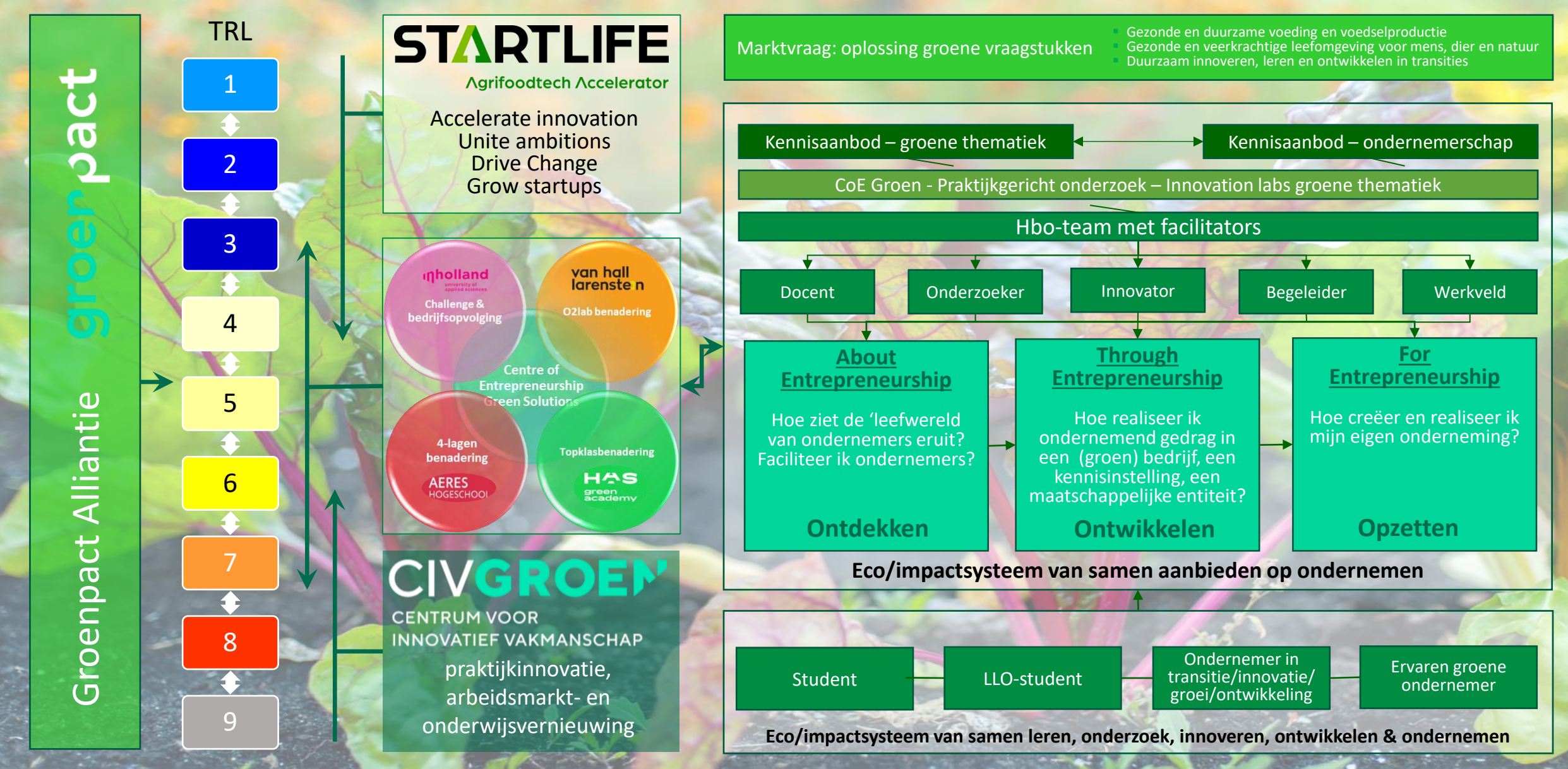
- Vier groene hogescholen
- Uitvoering aanbod & resultaat op:
 - Onderwijs- & LLO-trajecten
 - Praktijkgericht onderzoek, Living labs
- Samenwerkingsverband met:
 - Bedrijfsleven & beroepspraktijk
 - Kolom kennisinstellingen
 - Overheden/maatschappij
- Centres:
 - CoE Groen
 - Deltaplatform, CEW
 - Centre of Entrepreneurship Green Solutions



Van onderwijs naar co-creatie & ECOsysteem-denken



Basismodel Centre of Entrepreneurship Green Solutions



- de data zijn door Aeres verzameld en gebaseerd op diverse gesprekken met de praktijk en discussies tijdens de cursus met erfbetreders
- Gera van Os is verantwoordelijk voor de inhoud

VPC - Soil: Advisering agrarisch bodembeheer – erfbedreiders Gera

Value proposition

Aanbod

Aanbod

- Cursus/opleiding voor diverse doelgroepen:
 1. 'Basis' voor agrariërs (mbo)
 2. 'Bekwaam' voor erfbedreiders (hbo)
 3. 'Expert' voor bodemadviseurs (hbo+)
- Accreditatie
- Nascholingsstraject

Relations

- Kennisuitwisseling, samenwerking en netwerkvorming met:
- Bodemkunde docenten
 - Onderzoekers van universiteiten en onderzoeksinstituten
 - Praktijkexperts en dienstverleners
 - Mede-cursisten

Communications

- Theorie en praktijktraining voor kennis en vaardigheden
- Gast sprekers/trainers, o.a. onderzoekers en praktijkexperts
- Interactief, met individuele- en groepsactiviteiten

Gain creators

- Gecertificeerde expertstatus
- ECTS (internationale studiepunten)
- Netwerk van adviseurs/erfbedreiders, onderzoekers en docenten met bodemexpertise
- Gemeenschappelijke taal
- Onverwachte eyeopeners, wegnemen bestaande misvattingen
- Kritische houding
- Op peil houden expertise



Pain relievers

- Kennis over en inzicht in: bodem (fysisch, chemisch, biologisch), ecosysteemdiensten, interacties en afwentelingseffecten, databases, tools, bronnen en experts
- Methodiek en vaardigheden voor probleemanalyse en opstellen integraal meerjaren advies voor bodembeheer



FIT

BMC

Customer Profile

Gains

- Inzicht in onafhankelijke kennis en betrouwbare kennisbronnen
- Kennis en vaardigheden voor probleemanalyse en opstellen integraal bodem-beheeradvies
- (H)erkenning als specialist/expert
- Waardering door werkgever
- Waardering door klanten
- Uitbreiding netwerk van bodemadviseurs/-coaches, onderzoekers en docenten
- Bijblijven nieuwe ontwikkelingen

Pains

- Complexiteit van de bodem, met veel interacties en afwentelings-effecten
- Versnipperde kennis en veel onbetrouwbare bronnen en vermeende experts
- Kloof in kennis, taal en cultuur tussen onderzoek en praktijk
- Integratie en prioritering van kennis en aanpak is bijzonder lastig
- Inzichtelijk maken en overdragen is vaak apart

Jobs/vraagstukken

Inhoudelijk soil

- Beoordelen bodemkwaliteit
- Probleemdiagnose
- Verbanden leggen met andere waarnemingen en bedrijfsvoering
- Kennisbronnen aanboren
- Adviseren over oplossingsrichting, en handelingsperspectieven
- Integrale aanpak
- Prioritering, meerjarenplanning
- Productadvisering

Relations

- Relevante netwerken voor kennisuitwisseling:
- Klanten, agrariërs
 - Collega's
 - Ketenpartijen, erfbedreiders
 - Experts, onderzoekers

Communications

- Inzichtelijk maken, adviseren, uitleggen, overtuigen, coachen van collega's en agrariërs



BMC – Bodemcursussen voor agrarische erfbetreders - Gera

Project

Kernpartners

Groene onderwijsinstellingen:

- HAO: Aeres, VHL, HAS, Inholland
- Lectorenplatform Bodem sturend (bodemlectoraten en -practoraten)

Bij voorkeur oppakken in **samenhang** met andere doelgroepen en:

- MBO: via CIV-Groen (voor Licentie 1 'Basis', agrarische ondernemers)
- Wageningen Academy

Adviesgroep stakeholders:

- Ministeries LNV en I&W
- DAW, LTO's
- Brancheorganisaties, BO-Akkerbouw, Cumela, VAVI, Meststoffen NL, VAB

Kernactiviteiten

- Afstemming met partners over rol-/taakverdeling, samenwerking en criteria
- Coördinatie
- Aanvraag ECTS
- Uitvoering van trainingen, incl. accreditatie
- Actualisatie lesprogramma
- Nascholing organiseren
- Train-de-Trainer
- Evaluatie
- Communicatie en PR

Kernassets

- Capabele docenten en veldexperts
- Goede facilitering, organisatie en uitvoering
- Periodieke afstemming, onderwijsinstellingen onderling en met stakeholders (draagvlak en commitment)
- Accreditatie, ECTS

Waardepropositie - aanbod

Meerwaarde van HAO:

- Onafhankelijk
- Inhoudelijke expertise
- Accreditatie, ECTS
- Didactisch verantwoord
- Gedegen organisatie
- Goede faciliteiten (lokalen, laboratoria, materialen, ...)
- Uniek: trainingen Licentie 2 'Bekwaam' en 3 'Expert' nergens anders.

Maatschappelijke noodzaak:

- Klimaatadaptatie
- Beleidsopgave: verhoging koolstofvoorraad; landbouwbodems duurzaam beheerd in 2030
- Behoeftte aan integrale advisering bodembeheer
- Opkomst regeneratief, natuur-inclusief, kringloop landbouw en ICM gewasbescherming, waarbij bodem belangrijke basis is.

Klantrelaties

- Via adviesgroep, stakeholdergroepen, brancheorganisaties
- Via specifieke projecten/trajecten, o.a. BodemUP, Landbouwportaal, e.d.
- Nascholing alumni

Kanalen

- Eigen website onderwijsinstellingen voor cursusonderwijs
- VAB
- GKN
- Werkgroep Plantgezondheid
- Websites en nieuwsbrieven van stakeholders

Klantsegmenten

- Voor Licenties 1-3, zie Tabel 1, Evaluatierapport Agrarische erfbetreders
- Agrarische adviseurs en erfbetreders, wel en niet product-gebonden, in loondienst en zzp-ers
- Accountmanagers en dienstverleners van ketenpartijen, bijvoorbeeld Avébé, Rabobank
- Deelnemers aan specifieke projecten/trajecten, zoals BodemUP en Landbouwportalen
- Agrarische ondernemers

Cost structure

- Overleg en afstemming Euro
- Opleiding docenten en veldexperts Euro
- Organisatie en uitvoering van opleidingen:
 - Licentie 2 'Bekwaam': Euro
 - Licentie 3 'Expert': Euro

- Nascholing deelnemers Euro

Revenu streams

- Eigen bijdrage deelnemers
- GLB-vouchers voor opleiding (?)
- Subsidie overheid (landelijk, provincies), al dan niet via specifieke projecten/trajecten, zoals BodemUP, Landbouwportaal, e.d.

Regeneratieve landbouwers door Emiel Elferink, VHL

- De data zijn in augustus 2024 door VHL en RuG verzameld in het kader van groepssessies met betrekking tot regeneratieve landbouw.
- Emiel Elferink is verantwoordelijk voor de inhoud



VPC – Soil: Advisering agrarisch bodembeheer – ReGeNL 1 – Melkvee & akkerbouw

Value proposition

Aanbod

Fysiek

- Direct benaderbaar kennisaanbod
- Grondslag voor bodemcoöperatie gelegd
- Middelpunt zijn van ecosysteem, agrariër, overheid, financiers en andere derde partijen

Relations

- Ondersteuningsgerichtheid
- Verbinding in/met lokale initiatieven
- Verbinding in/met bestaande samenwerkingsverbanden

Communications

- Direct contact /keukentafelgesprek
- Praktijkvoorbeelden

Gain creators

- Kennisaanbod op actuele thematiek
- Boeren, beleidsmakers en andere partijen (zoals ketenpartijen) gelijkwaardig aan tafel
- Langjarige inhoudelijke ondersteuning voor agrariërs die experimenteren



Pain relievers

- Eenduidige wetgeving
- Continuïteit en een duidelijk beeld van aankomende regels, beleid en verwachtingen van de sector
- waardering voor verduurzamings-inspanningen realiseren



BMC

Customer Profile

Gains

- Samenwerking op thema versterkt de situatie agrariër.
- Minder risico bij experimenteren.
- Actuele kennis voor problemen verzameld

Pains

- Kunnen blijven boeren in de toekomst?
- Financiering van regeneratieve initiatieven is lastig?
- Uit de experimentele fase komen?
- Zelfstandig opschalen is lastig?
- Huidige beleid belemmert transitie.
- Regels belemmeren voorgenomen transities
- Beleidsbepalers maken transitie complex
- Consument wil niet betalen voor duurzaam geproduceerd product?
- Veel boosheid in systeem.
- Ontwikkelen van een bodemcoöperatie is lastig door veelheid aan belangen.

Jobs/vraagstukken

- Wat is regeneratief bodembeheer?
- Hoe organiseer je experimenteren met bodem?
- Hoe realiseer je zeggenschappen en eigenaarschap op bodem?
- Hoe vertaal je bodemgebruik naar een bruikbaar verdienmodel?
- Wat is er op welke bodem mogelijk?
- Wat kan mijn individuele gebied/bodem aan?
- Hoe maken we de maatschappij /ons dagelijks werk klaar voor een transitie van regeneratief?
- Hoe sluit je kringlopen op bodem?
- Hoe beloon je goed bodemgedrag?
- Hoe stel je lange termijn doelen op?
- Hoe zet je een risicofonds om te experimenteren op?



Relations

- Hoe organiseer je laagdrempelig?
- Hoe deel je opgedane kennis?
- Hoe laat je een en ander landen bij beleidsmakers?
- Hoe plaats je de overheid naast de boer i.p.v. tegenover?
- Lokale initiatieven
- Samenwerkingsverband (coöperatie) op bodem

Communications

- Succesverhalen en initiatieven delen

VPC – Soil: Advisering agrarisch bodembeheer – ReGeNL 2 Melkveehouders

Value proposition

Aanbod

Aanbod

- Boer voor de klas bij beroepsopleiding en vervoltrajecten erfbedreder
- Presentaties agrariërs over praktische succesverhalen
- Transitie denken en rol bodem breder implementeren in onderwijs
- Cursus bodem voor veeartsen
- Cursussen/ individueel advies op thematiek

Relations

- Versterken melkveehouders verwevenheid met hun woonplaats en hun gemeenschap
- Kennisuitwisseling met collega's en experts

Communications:

Gain creators

- Continue dialoog aanbieden
- Aantonen relatie van bodem op gezondheid mens



Pain relievers

- Intrinsieke motivatie, identiteit en gemeenschappelijke betrokkenheid van boeren
- Financiële kennis versterken en economisch inzicht in kosten en risico's transitie



BMC

Customer Profile

Gains

- Een geluk makende, gevende werkomgeving
- Gezond en duurzaam bedrijf

Pains

- Financiering van transitie.
- Oud denken bij stakeholders als veeartsen
- We proberen te veel ineens te realiseren
- Financiële experimenteerimte
- Meebewegen van het beleid
- Niet stil blijven staan, maar vooruitgaan.

Jobs/vraagstukken

Inhoudelijk

- Hoe realiseer ik balans en kringloop tussen bodem, gewas en koe (mest)?
- Hoe kom ik tot een nieuw systeem van denken (transitie)?
- Hoe brengen we onze verworvenheden over op derden als erfbedreder, adviseurs, dierenartsen?
- Hoe geef ik mijn bedrijf beter over op de volgende generatie?
- Hoe maak ik de consument duidelijk dat een gezonde bodem (met de kosten daarvoor) leidt tot gezond voedsel?
- Hoe maak ik een gesloten kringloop financieel haalbaar?
- Welke subsidies zijn beschikbaar? Hoe verwerf ik die?
- Hoe verbind ik aan gezond graslandbeheer, weidevogel beheer?
- Hoe verbind ik een gezonde koe aan een financieel gezonde boer?
- Hoe zetten we de gedachteprocessen van veeartsen om?
- Hoe faseren en stadiëren we ontwikkelstappen?
- Wat is het grote, heldere punt op de einder?

Relations

- Hoe laat ik verworvenheden aan anderen zien?
- Concreet aan elkaar oplossingen laten zien?

Communications

VPC – Soil: Advisering agrarisch bodembeheer – ReGeNL3 -Ecolana

Value proposition

Offer

Aanbod

- Begeleiding door experts
- Korte kennismodules en delen/ bezichtigen praktijkvoorbeelden
- Begeleidingstrajecten
- Praktische handleidingen of “doe-kaarten” afgestemd per regio/grondsoort.
- Juridische en fiscale aspecten van samenwerking tussen bedrijven in opleiding/cursus

Relations

- Direct contact professionals
- Begeleidingstrajecten/ advies op maat
- Regionale/lokale kennisdagen

Communications

Gain creators

- Continue dialoog aanbieden
- Faciliteer boerenkringen per regio
- vaste contactpersonen per gebied, ondersteund door kennisinstellingen.
- Marktconcepten koppelen aan bodemkwaliteit (Haverhaal, naakte haver)
- Ontwikkel nieuwe pachtvormen



Pain relievers

- Stimuleer experimenteerruimte of vrijstellingen voor bewezen regeneratieve praktijken
- Ontwikkel en ondersteun erf-opvolgingsgesprekken



Customer Profile

Gains

- Goed kunnen boeren met gezonde bodem
- Een bodem gezond houden
- Niet er alleen voor staan
- Vaste aanspreekpunten om problemen met bodem te bespreken
- Een goede prijs verkrijgen
- Relatie met pachter beter
- Gezonde bodem levert biodiversiteit op
- Gezonde bodem leidt tot sluiten kringlopen en dat levert vermindering kosten op
- Begeleiding experts van Ecolana
- Loskomen van bestaande landbouwsystemen

Pains

- Regelgeving van de overheid belemmert in de ontwikkeling van een gezonde bodem.
- Verschillende motieven van verschillende typen boerenbedrijven? Hoe breng je dat praktisch bij elkaar?
- Alles wordt top-down geregeld
- Realiseren ze zich wel dat mest over tien jaar een kostbaar goedje is?
- RVO-nummering
- Welke groenbemesters inzetten?
- Volgende generatie moet ik goede kwaliteit bodem en water doorgeven

Jobs/questions

Content themes soil

- Hoe realiseer je een moderne uitvoering van gemengd boerenbedrijf?
- Hoe realiseer je als boeren op veehouderij en akkerbouw permanent uitwisseling van land om kwaliteit bodem en water in stand te houden en/of te verbeteren en opbrengst van het land voor alleen te verhogen?
- Hoe herken en verdeel je opbrengsten en kosten daarbij, zodat het voor iedere deelnemende boer aantrekkelijk is?
- Ondanks regeneratiemotieven: hoe voorkom je het ontbreken van bestrijdingsmiddelen (mogelijk verbod) op Roundup? Alternatieven?
- Hoe organiseer je samenwerking met pachtbaas op verbetering bodem?

Relations

- Hoe organiseer je samenwerking-verbanden op bodem? Afspraken?
- Waar vind ik ondersteuning door professionals WUR en hogescholen? Hoe verbinding?

Communications

Boomkwekers, georganiseerd door HAS

- De groepssessie heeft plaatsgevonden in Den Bosch op 10 september 2024 olv Jozsi Toth en Ab Kragtwijk
- Jozsi Toth en Ab Kragtwijk zijn verantwoordelijk voor de inhoud
- In de bijlagen is ook een kort verslag van de belangrijkste bevindingen



VPC – HAS-populatie – Boomkwekers

Value proposition

Aanbod

Aanbod

- De Zaak voor groene ondernemers
- Vertalen aanbod naar OOK een economische component; wat draagt eea bij tot de continuïteit en winstgevendheid van de onderneming
- Laagdrempelig:
 - In tijdsinvestering: korte theoretische sessies aangevuld met praktische kennis op bedrijf
 - Nazorg organiseren: implementatie vindt plaats nadat de kennis geland is en daartoe is nazorg van belang
 - Aanbod op het moment dat thema's spelen bij de kweker



Gain creators

- Continue dialoog aanbieden
- Met een busje naar de kweker
- Ecosystemen op kennis in het veld ontwikkelen en aanbieden.
- FOMO stimuleren: de buurman doet het ook...
- Stagesysteem op vertrouwen en expertise;

Pain relievers

- Geselecteerde studenten worden inhoudelijk en als volwaardig verbonden met de ondernemers en zijn verbinders naar en met kennis: interactief platform met uitwisseling. Gebaseerd op wederkerigheid; de student en de ondernemer leren van elkaar. Dito inzet oud-ondernemers.
- Mond tot mond kanaal ontwikkelen.
- (Pro)actief wervende contactpersonen
- Ontwikkelen vertrouwensgroepen
- Super betrokken erfbetreders
- Samenwerking media (Oogst) en hogescholen

Communications

- Mond tot mond: vertrouwen opbouwen door peers, oud-ondernemers, bestuurders van belangenorganisaties
- Persoonlijk contact



FIT

BMC

Customer Profile

Jobs/vraagstukken

Inhoudelijk

- Hoe breng je alle relevante en actueel spelend kennis gemakkelijk zichtbaar direct bij elkaar?
- Is er een adviseur die mij spontaan zelf benaderd waarmee ik over actuele problemen oplossend van gedachten kan wisselen? Lagere drempel
- Ik heb direct groot probleem: wie kan mij helpen?
- Microbioom. Hoe werkt dat? Koppelen aan thema's die men (her)kent.
- Hoe financier ik al die ontwikkelingen?
- Hoe maak/ houd ik het bedrijf gezond voor overname?
- Wat kan ik allemaal voor juist gezonde bodem doen om een product waaraan ik zes jaar werk optimaal te laten ontwikkelen/groeien?
- Is het zinvol en hoe kan ik anders gaan werken?
- Hoe gebruik is (nog) minder gewasbescherming.
- Hoe realiseer ik biodiversiteit functioneel voor mijn teelt
- Hoe verbind je bodem en gezondheid?
- Hoe borg ik waterkwaliteit in de toekomst? Druppelbevloeiing? Sponswerking?

Relations

- Proactieve contactpersoon die onverwacht en verwacht langskomt, verbindt en oplossingsrichtingen duidt?
- Student-proactief meedenken/doen?
- Netwerk-bijeenkomsten, studieclubs
- Geen lesboer, maar praktisch concreet real time
- Onderwijs in/met de praktijk verweven
- Verbinding met loonwerkers gemaakt

Communications

- Activeren van latente problemen om interesse te ontwikkelen
- Mond tot mond reclame en vertrouwen opbouwen

Gains

- Altijd gemakkelijk de juiste kennis bij de hand.
- Met de juiste persoon die ik vertrouw.
- Mijn passie aan kennis en aan budget verbonden
- De juiste studieclubs om over/met kennis te praten gevonden.
- Lid van clubs geworden
- Lid van ecosysteem geworden.
- Op het juiste moment, de relevante informatie aangeboden
- Zekerheid dat men er alles aan doet: door lange teeltcyclus (3-5 jaar) zijn risico's groot
- Vertalen naar bijdrage aan continuïteit en winstgevendheid: de moeite waard om te investeren in kennis

Pains

- Nu planten, maar verkeerde beslissing/ probleem merk je pas over een aantal jaren. Speelt continu.
- Ik heb als kleine ondernemer zo weinig tijd om kennis tot me te nemen. Geen tijd om lang van het erf te zijn.
- Ik wil wel experimenteren, maar de financiële risico's zijn zo groot.
- Hoe vind ik de juiste cursus/training met juiste nazorg, aansluitend op MIJN situatie?
- Voor leverancier: waar zit de energie?
- Voortdurend spelend vraagstuk: heb ik volgend jaar nog een bedrijf?
- Onderwijs is te gekaderd en te strak gereguleerd: kinderen willen niet. Ik ook niet.
- WUR instituties houden tegen. Ik wil praktisch met de dagelijkse praktijk verbonden.

Glastuinbouw, georganiseerd door Inholland,

- De groepssessies hebben plaatsgevonden in Delft op 3-5 juli 2024 olv Jozsi Toth en Ab Kragtwijk met ondersteuning van Bas du Mortier
- Jozsi Toth en Ab Kragtwijk zijn verantwoordelijk voor de inhoud
- In de bijlagen is ook een kort verslag van de belangrijkste bevindingen



VPC – Glastuinbouw – Inholland – Sessies met docenten en adviseurs

Value proposition

Aanbod

Aanbod

- Presentaties aan grote(re) groepen telers op bijeenkomsten kunnen de voedingsbodem leggen voor vervolgstappen om kennis om te doen.
- Kortlopende cursussen: men wil en kan niet lang van het erf af
- Praktijkgerichte opleidingen, projectmatig opzetten
- Directe relatie met stagiaires
- Ontwikkeling kennis aanbod via contacten met glastuinbouwers en via de stagiaires/ onderzoeken
- Kennisaanbod afstemmen op CONCREET levende vraagstukken; kennis wenst men direct toe te passen.
- Er is geen concrete GLASTuinbouw opleiding: biedt perspectief voor LLO
- Flexibel anticiperen op optredende problematiek; op maat maken op basis van een uitgewerkte hoofdlijn

Relations

- **Onderwijs moet naar de ondernemer toe: belangrijke rol van stagiair en diens docent**
- **Belangrijk om ecosysteem op te bouwen: involvement van groep gelijkgezinde ondernemers**

Communications

Gain creators

- Cursussen om besparingen te realiseren.
- Cursussen die direct inspelen op probleem/ calamiteit: flexibel aanbod
- Samenwerking tussen onderwijs/ bedrijfsleven en telers om concrete problemen op te lossen: data verzameling en dashboards opbouwen van relevante data
- Steeds concreet aantonen wat het oplevert: in probleemoplossing, maar ook economisch



Pain relievers

- Direct contact met het werkveld
- Verbonden aan concrete spelende problematiek.
- Praktijkgericht opgezette cursussen
- Vertrouwen winnen door "poten in de klei", concreet toepasbaar



FIT



BMC

Gains

- Verder uitbouw van een bestaande aansluiting van telers op onderwijsinstellingen
- Glastuinbouwer is verzekerd van kennis bij problemen: hij weet waar hij moet zijn
- Teelt-specifieke oplossingen/ kennis
- Telers hebben behoefte aan samenwerking met onderwijs en bedrijfsleven

Pains

- Aanbod te weinig aangesloten op de dagelijkse praktijk
- Er is geen echte tuinbouw opleiding
- De teler heeft te maken met een veranderende mindset in de samenleving en moet daarop inspelen. Kost tijd en geld.

Customer Profile

Jobs/vraagstukken

Inhoudelijk

- Hoe komt kennisoverdracht zo dicht mogelijk op concreet spelende problematiek?
- En daarbij op maat gemaakt na individuele behoefte?
- Spelende thematiek: Bodem/water/substraat, bemestingstypen, bodem weerbaarheid, plantsamenstelling/ combinatie, veengebruik, GISdata, waterkwaliteit, waterbeschikbaarheid, rekenprogramma's, gietwater, circulaire meststoffen
- Thema's vanaf 2026: af van aardgas, CO2 moet zijn opgelost, geen chemische gewasbescherming
- Maatschappelijke druk: water, bodem/ bemesting, regelgeving. Leiden tot kennisbehoefte.
- Teler en teelt specifiek

Relations

- Hoe realiseer je operationeel nauwe verbinding met het werkveld?
- Hoe beheer je relaties met stagiaires en werkgever?
- Direct contact met het werkveld
- Directe relaties houden alles al up-to-date
- Onderzoeksvraag leidt tot adviesoplossing, leidt tot trainingsvraag, leidt tot trainingsaanbod
- Kennissessies
- Poten in de klei
- Concreet laten zien wat het oplevert
- Keten betaalt mee

Communications

- Breed informatieaanbod via reguliere media door hogescholen



Veehouderij, georganiseerd door VHL

- De groepssessie heeft plaatsgevonden in Oosterwolde op 9 juli 2024 olv Jozsi Toth, Ab Kragtwijk en Emiel Elferink
- Jozsi Toth en Ab Kragtwijk zijn verantwoordelijk voor de inhoud
- In de bijlagen is ook een kort verslag van de belangrijkste bevindingen



VPC – Veehouderij VHL in Biosintrum

Value proposition

Aanbod

Aanbod

- Claim van deelnemer: biologische boeren weten meer van bodem dan reguliere boeren. Mogelijk inschakelen in aanbod van kennis?
- Behoeftte aan kennis vanuit biologische boeren is groot en neemt alleen maar toe
- Zien is geloven: reguliere boeren successen laten zien

Relations

Communications

- Gebaseerd op vertrouwen in de brenger van de kennis en in de kennis zelf (praktijkgericht, maar gebaseerd op wetenschap)

Gain creators

- Meeliften op noodzakelijke transitie door wettelijke eisen/ beperkingen
- Praktische kennis geven gebaseerd op wetenschappelijke basis (vertrouwen)
- Doorgerekende alternatieven bieden om aan te tonen dat het OOK economisch rendabel is
- Terughalen Dienst Landbouw Voorlichting (DLV) om gekleurde commerciële kennisaanbod te corrigeren?



Pain relievers

- Zoeken bij wat er bij biologische agrariërs al beschikbaar is en verbinden
- Vertrouwen opbouwen bij telers, want "je gooit de oude schoen (=kennis) niet weg voordat de nieuwe passend is"
- Behoeftte bij veehouders om te weten wat het "werkelijke verhaal en oplossing is"; kennis helpt de veehouder bij de inschatting/ keuze



FIT

BMC

Customer Profile

Gains

- Verrassende bodeminzichten leiden tot verrassende mogelijkheden.
- Veehouders stappen af van regulier kunstmest-denken en platrijden, maar er is kennisgebrek
- Er lijkt een voedingsbodem voor kwaliteitsdenken in plaats van kwantiteit

Pains

- Het belang van de banken en hun druk via financieringseisen: banken hebben te weinig kennis van bodem etc
- Erfbetreders redeneren ook te veel vanuit eigenbelang en banken (en grote leveranciers)
- Veranderen is risico, je neemt die risico's niet zomaar wanneer financiële problemen spelen of wanneer het juist goed loopt
- Ik ben veel te veel afhankelijk van doorrekenen op financieel en op inhoudelijk terrein. Hoe zo nieuwe kennis.
- Tunnelkijk op problematiek: uitzoeken of betreffende groep/ ecosysteem bijgestuurd moet worden

Jobs/vraagstukken

Inhoudelijk

- Breed spectrum aan interessevelden/ thema's genoemd: zie overzicht in verslag. Meeste standaard.
- Toegesplitst: wat kan ik als traditionele agrariër (plankgasboer) leren van de biologisch verantwoorde agrariër. En omgekeerd
- Hoe vertaal ik bodem naar teelt specifieke activiteiten/gewassen
- Specifiek op bodem: verdichting, capaciteit, gezonde bodem, verdroging, plensgebieden, verdroging, terugdringing middelen gebruik, biodiversiteit (kennislacunes), gras- en bodemvariatie
- Thuisvoordeel bodem/mest en microbiom

Relations

- Relaties die agrariërs vertrouwen worden eerder geloofd dan ter zake deskundige wetenschappers.
- Het gaat om het spreken van de juiste taal
- Tijd nemen bij opbouwen
- Veldgericht, concreet probleemoplossend, proefondervindelijk brengen van kennis
- Op het juiste moment: direct op spelende problemen
- Verwijzing naar de krachtige werking van de vroegere Dienst Landbouwvoorlichting
- Niet te commercieel: geen verkooptechniek

Communications



Paardenhouders, georganiseerd door Inga Wolffram, VHL

- De sessie heeft plaatsgevonden tijdens het WK dressuur jonge paarden op 6 september in Ermelo.
- Jozsi Toth en Ab Kragtwijk zijn verantwoordelijk voor de inhoud.
- Er was geen opname apparatuur beschikbaar bij de sessie waardoor de analyse is gebaseerd op de aantekeningen die we hebben gemaakt. Deze zijn verwerkt in het VPC, maar een schriftelijke verslaglegging was daarom niet zinvol.



VPC – Soil: Advisering agrarisch bodembeheer – Paardenprofessionals

Value proposition

Aanbod

Aanbod

- **Bewustzijn kweken van potentiële impact van bodem en water op bedrijfsvoering, gezondheid van de paarden, financiën.**
- **Presentaties door peers op bijeenkomsten met praktische succesverhalen**
- **Het aanbod moet primair gericht zijn op de eigenaar/ bedrijfsleider, want de medewerkers zijn met name gericht op de verzorging van de paarden**

Relations

- Rol van dierenartsen lijkt mogelijk belangrijk, want die worden gezien als een essentiële en geloofwaardige partner
- Vertrouwensband opbouwen waarin de relatie tussen dierenwelzijn en bodem/ water wordt gelegd

Communications

Gain creators

- Aantonen wat de impact van de bodem, biodiversiteit is op de gezondheid en het welbevinden van de paarden
- Aantonen dat het mogelijk is bij een goede afwatering grasland langer bruikbaar te houden voor paarden, zodat zij buiten kunnen staan
- Aantonen wat de economische impact van bodem/waterbeheer kan zijn



Pain relievers

- Ga naar de paardenhouder toe en/of naar de sectorbijeenkomsten
- Praktijkgerichte en direct toepasbare kennis, want de kennis van de bodem lijkt summier, maar ook de relevantie/ importantie is niet geheel duidelijk



BMC

Customer Profile

Jobs/vraagstukken

Inhoudelijk

- Wat is een gezonde bodem? Welke voordeel brengt een gezonde bodem mij?
- Wat is gezond gras voor een paard? Welk gras? Wortels?
- Hoe kom ik met gezonde bodem aan gezonde voeding van mijn paarden? (wordt gezien als bijvoeding en niet de basale voeding)
- Hoe kan ik voor maatregelen tot een gezonde bodem financiering regelen?
- Wat impliceert een gezonde, biodivers omgeving voor de bodem?
- Hoe pas ik het realiseren van een gezonde bodem in mijn businessmodel?
- Hoe verhoudt de waterkwaliteit zich tot een gezonde bodem?
- Hoe kan wateroverlast/ drassigheid vermindert worden, zodat paarden langer buiten kunnen staan?
- Hoe beheers ik een gezonde waterkwaliteit (die van buiten komt)?
- Hoe realiseer ik een optimaal wormenbeleid in relatie tot een gezonde bodem?
- Hoe activeer ik denken (bij paardenhouders) over een gezonde bodem (dierenarts)?
- Hoe verkrijg ik de juiste kennis over bodem, biodiversiteit, gezonde microbiom (+ werking) om zelf te begrijpen en om over te brengen naar professionele en private paardenhouders? (dierenarts)

Relations

- Waar zijn events om gelijkgestemde te vinden?

Communications

- Hoe krijg ik het direct concreet praktisch vanuit gelijkgestemden aangereikt?

Gains

- Gezonde paarden
- Mooier ogende, glanzende paarden
- Mooier ogende omgeving
- Veel wordt direct gerelateerd aan het paard, niet aan de bodem of de omgeving
- De impact van bodem/ biodiversiteit. Water etc wordt nauwelijks bewust onderkend

Pains

- Wetgeving/ steeds veranderende wetgeving
- Financiering/budget
- Meerdere typen stakeholders: de paardenfokker/manage-eigenaar, de private paardenhouder zelf/de pension-klant, de medewerker van de professional, wedstrijd klanten?
- Waterkwaliteit niet onder controle omdat met stroom dit van elders komt. "vervuiling komt van elders"
- Gezonde bodem wordt lastig apart en niet spontaan genoemd: men is er niet echt mee bezig en men heeft weinig kennis
- Paardenvoeding wordt nog steeds vooral gezien als brokken e.d.; gras/ kruiden is extra, maar niet essentieel