

**Schriftelijke inbreng van Bionext voor  
het rondetafelgesprek Verdienmodel agrarisch ondernemers**

**17 maart 2022**

De biologische landbouw gaat uit van een systeembenadering. Dit houdt in dat biologische boeren en tuinders streven naar een zo robuust mogelijk landbouwsysteem. We zetten ons in om optimale invulling te geven aan de principes biologische voedselzekerheid, ecologische houdbaarheid, gezondheid en eerlijke ketens. Vanuit deze basis zijn internationale regels vastgelegd, waaraan alle biologische ondernemers in de EU zich moeten houden. Het biologische landbouwsysteem levert een belangrijke bijdrage aan de transitie naar een duurzame samenleving waarin biodiversiteit, klimaat en duurzaam grondstofgebruik centraal staan. Zowel de Europese Commissie als de ons omliggende landen als Duitsland, Frankrijk en Denemarken zien daarvoor een belangrijke rol voor biologische landbouw. Dit biedt kansen voor boer, handel, verwerker en retailer. Samen krijgen zij deze manier de kans krijgt om op basis van een sterk Europees keurmerk een meerprijs van de consument te vragen.

Dit betrouwbare keurmerk staat aan de basis van een verdienmodel waar alle ketenpartijen een meerprijs doorberekenen voor extra inspanningen op gebied van dierenwelzijn en duurzaamheid. Er is vertrouwen in dit keurmerk in de gehele voedselketen, inclusief bij de consument. Dit vertrouwen van de consument speelt een sleutelrol. Aangezien dat er voor zorgt dat zij bereid is een meerprijs voor een biologisch product te betalen.

Tegelijkertijd moeten we alert te blijven. Gezien de druk op het verdienmodel van de gemiddelde Europese boer zien wij in de landen om ons heen boeren anticiperen en omschakelen naar biologische productie. Doordat Nederlandse banken, toeleveranciers, de verwerkende industrie, de 'retail' en de overheid een afwachtende houding hadden zien we in de eerste biologische sectoren een disbalans van vraag en aanbod ontstaan. Dat gaat ten koste gaat van het verdienmodel van de boer. Terwijl deze partijen in goede samenwerking in staat geacht mogen worden om stevig in te zetten op het vergroten naar de vraag van biologische producten.

### **Stimuleren van de vraag**

Hoe zorgen we ervoor dat meer consumenten vaker kiezen voor bio? Dat ze verder kijken dan de hogere prijs en de meerwaarde zien als het gaat om smaak, beleving en duurzaamheid? Ook al kiezen mensen steeds vaker voor biologische producten, het kennisniveau over waar biologisch voor staat, laat nog te wensen over. Ook de bekendheid met het Europese logo blijft achter. Campagnes kunnen daadwerkelijk helpen om biologisch meer op ons dagelijkse menu te krijgen. Volgens Ruigrok heeft driekwart van de mensen na het zien van de 'Bio lekker voor je' campagne actie ondernomen; variërend van het meer bewust letten op biologische producten (35%) tot het daadwerkelijk vaker kopen ervan (19%).

Daarnaast zit er discrepantie tussen burgers die duurzaamheid, dierenwelzijn en klimaat belangrijk vinden, en consumenten, die voor de goedkoopste prijs gaan. De zogenaamde 'intention-behaviour gap'. Daarvoor is communicatie op en rondom de winkelvloer van groot belang.

Ook biedt De Farm to Fork strategie de mogelijkheid voor fiscale maatregelen in de vorm van 0% BTW op groenten en fruit. Deze maatregelen zijn het meest doeltreffend en snel realiseerbaar in biologische speciaalzaken waar vrijwel uitsluitend biologische producten verkocht worden. We pleiten daarom voor experimenteeruimte voor biologische speciaalzaken op dit gebied.

### **Betrokkenheid ketenpartijen**

Naast de consument spelen ketenpartijen een sleutelrol bij de groei van de biologische sector. De Kamer heeft eerder een motie aangenomen waarin de Minister de opdracht krijgt om een convenant te sluiten voor de stimulering van de verkoop van biologische producten. Daarnaast kan het inkoopbeleid van de Rijksoverheid, provincies en gemeenten, maar ook van universiteiten en ziekenhuizen een voorbeeldrol spelen. Door op deze plekken kennis te maken met gezond en lekker biologisch eten raken meer mensen hiermee bekend. Wat ons betreft valt er geen moment te verliezen om met beide moties aan de slag te gaan.

De biologische sector loopt al decennia voorop in het opnemen van externaliteiten als biodiversiteit, schoon water, bodemvruchtbaarheid en dierenwelzijn in de kostprijs. Dat maakt biologisch duurder dan gangbaar. En de biologische speciaalzaak-keten loopt al jaren voorop in het creëren van ketens met eerlijke prijsvorming. De biologische speciaalzaakketen heeft de ambitie om tot borging van de echte en eerlijke prijsvorming te komen in de vorm van een certificering, bij voorkeur publiek, maar in ieder geval privaat. Deze inspanning kan een doorbraak betekenen om tot nieuwe modellen van prijsvorming te komen zoals True Pricing, waarin recht gedaan wordt aan inspanningen om externaliteiten te vermijden en in ketens tot een evenwichtige en eerlijke prijsvorming te komen. Dit is essentieel om te voorkomen dat ook biologische boeren net als in de reguliere sector onder grote prijsdruk komen te staan.

### **Belang ketensamenwerking**

Vanuit Bionext hebben we de uitdaging om de huidige biologische keten te organiseren. Op dit moment neemt bijvoorbeeld het aantal bedrijven dat wil en kan omschakelen naar de biologische akkerbouw af. De tegenvallende prijsontwikkeling is een belangrijk signaal dat ook het verdienmodel van de boer onder druk komt te staan op moment op het moment dat de aanbodkant van de markt eenzijdig wordt ontwikkeld. Juist op een moment dat de groei naar biologisch in Europa vol wordt ingezet. De biologische landbouw kenmerkt zich traditioneel door de goede samenwerking van de gehele keten, van telers, handel en verwerkers tot en met de retail en consument. Langdurige handelsrelaties zijn daarbij erg belangrijk. Het is daarom belangrijk dat er wordt ingezet op afstemming en samenwerking tussen biologische ketenpartners om te zorgen dat productie wordt afgestemd op de marktvraag voor de diverse productcategorieën.

### *Carbon Credits*

Bionext heeft de afgelopen jaren ervaring opgedaan met Carbon Farming als additioneel verdienmodel voor de boer door de maatschappelijke dienst (CO<sub>2</sub> opslag) te verwaarden in de private markt. Biologisch landbouw scoort aantoonbaar goed voor de opbouw van organische stof en dus koolstofvastlegging. Desondanks is onze conclusie dat carbon credits helaas geen significante bijdrage gaan leveren aan het verdienmodel van de boer. Een bijdrage van 80-200 euro per hectare lijkt haalbaar, maar is niet genoeg om het management op een agrarisch bedrijf te veranderen. Daarnaast zijn de kosten voor koolstofmetingen en het opzetten van de markt hoog. Wij denken daarom dat het waardevoller is om te investeren in ketensystemen als het biologisch keurmerk.



## **Conclusie**

We zien het biologisch systeem als een van de oplossingen voor een gezond en toekomstbestendig landbouwsysteem. Deze vorm van landbouw heeft zich bewezen als verdienmodel voor verduurzaming in de voedselketen met een meerprijs voor de boer. Deze positie is wat ons betreft op dit moment uniek en daar zijn we trots op.