



Verdienmodellen natuurinclusieve landbouw



WAGENINGEN
UNIVERSITY & RESEARCH



Ministerie van Landbouw,
Natuur en Voedselkwaliteit

Mei 2018

inleiding

leeswijzer

voorbeelden

veehouderij

akkerbouw

hoe verder

tips

links

achtergrond

canvas

colofon

Inleiding

De samenhang tussen landbouw en natuur staat sterk in de belangstelling. Er zijn kansen voor de landbouw, ook in verdienmodellen. Kunnen we deze kansen pakken met elkaar? En hoe kunnen we deze vormgeven in de dagelijkse praktijk?

De Rijksnatuurvisie 2014 breekt een lans voor natuurinclusieve landbouw. Bij natuurinclusieve landbouw zijn de negatieve effecten van de agrarische bedrijfsvoering op de natuur minimaal en de positieve effecten van de natuur op de bedrijfsvoering maximaal. Dit perspectief op de relatie tussen economie en natuur biedt, zeker in de landbouw met zijn specifieke relatie tot natuur en omgeving, een andere kijk op bedrijfsvoering.

De succesfactor voor de combinatie van landbouw met natuur is een effectief verdienmodel waar de natuur onderdeel van is. Kern van het verdienmodel is dat niet alleen geld wordt verdiend met agrarische productie. Tegelijkertijd wordt ook waarde gecreëerd voor en met de natuur. Dit kan door de natuurwaarden of opbrengsten uit de natuur te vermarkten en door eigenschappen van de natuur te benutten in de bedrijfsvoering en daarmee bedrijfskosten uit te sparen. Doordat bedrijfsstructuur, ontwikkelmogelijkheden en eigenschappen van de omgeving van het bedrijf verschillen, is het verdienmodel voor elk bedrijf uniek.

Deze brochure richt zich op agrarische ondernemers en hun adviseurs. Wilt u nieuwe ideeën opdoen voor verdienmodellen gericht op de combinatie van landbouw met natuur? Wilt u voorbeelden van wat natuur voor u kan betekenen en hoe u hierin stappen kunt zetten? Laat u dan inspireren door deze brochure. En ga samen met verschillende partijen om de tafel om een natuurinclusief verdienmodel samen te stellen.

Leeswijzer

Deze brochure is opgedeeld in vier onderdelen met ieder zijn eigen kleur.

In **voorbeelden** staan inspirerende verdienmodellen van akkerbouw en veehouderij met natuur. Dit is gedaan voor verschillende bedrijven: 'samenwerken', 'verbreden', 'intensief met natuur' en 'extensief met natuur'. Elk voorbeeld beschrijft door middel van een verdienmodel van een individuele ondernemer of een collectief van ondernemers hoe hij natuur op het bedrijf kan vormgeven. Elk voorbeeld is gebaseerd op de situatie 2017. Verdienmodellen zijn ter inspiratie. De mogelijkheden om de werkwijze uit de voorbeelden over te nemen, worden bepaald door de locatie van het eigen bedrijf, de bedrijfsstructuur en de ontwikkelmogelijkheden.

In **hoe verder** staan tips en links om het verdienmodel landbouw met natuur voor het eigen bedrijf in beeld te brengen en om meer informatie te zoeken.

In **achtergrond** staat meer informatie over het gebruikte CANVAS businessmodel en het colofon.

De brochure kan op twee manieren worden gebruikt: scrollen om inspiratie op te doen, of gericht zoeken naar informatie door te klikken op gewenste items. Door op uw toetsenbord op ESC te drukken, verlaat u het document in de volledige weergave.

klik op deze knoppen
om inspirerende voorbeelden
van verdienmodellen te zien

- > akkerbouw
- > veehouderij
- > voorbeelden

klik op deze knoppen
voor tips en links over
natuurinclusieve landbouw

- > links
- > tips
- > hoe verder

klik op deze knoppen
voor meer
achtergrondinformatie

- > colofon
- > canvas
- > achtergrond

[◀ HOME](#)[◀ TERUG](#)

VEEHOUDERIJ

VOORBEELDEN

AKKERBOUW

◀ HOME

◀ TERUG

> voorbeelden

> hoe verder

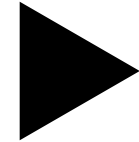
> achtergrond

VERDIENMODELLEN | VEEHOUDERIJ

SAMENWERKEN

De verdienmodellen van de bedrijven zijn gebaseerd op het gezamenlijk realiseren van meerwaarde voor het bedrijf via natuurbeheer. Bedrijven werken samen met andere partijen zoals waterschappen, terreinbeheerders, provincies, collega-ondernemers, toeleveranciers, afnemers en maatschappelijke organisaties.

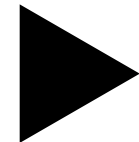
voorbeelden
samenwerken



VERBREDEN

De verdienmodellen van de bedrijven zijn gebaseerd op de combinatie van veehouderij en multifunctionele activiteiten. Dit zijn recreatie en toerisme, zorg, educatie of streekproducten. Natuur versterkt de verschillende bedrijfsactiviteiten.

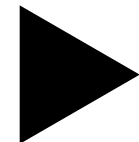
voorbeelden
verbreden



INTENSIEF & NATUUR

De verdienmodellen van de bedrijven kenmerken zich vooral door een gemiddelde tot hoge melkproductie: meer dan 15 ton per hectare. Natuurbeheer is aanvullend.

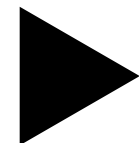
voorbeelden
intensief & natuur



EXTENSIEF & NATUUR

De verdienmodellen van de bedrijven kenmerken zich vooral door een relatief lage melkproductie per ha: kleiner dan 15 ton per hectare. Natuurbeheer is integraal onderdeel van het verdienmodel waarin de veehouderij centraal staat.

voorbeelden
extensief & natuur



◀ HOME

◀ TERUG

> akkerbouw

> **veehouderij**

> voorbeelden

> links

> tips

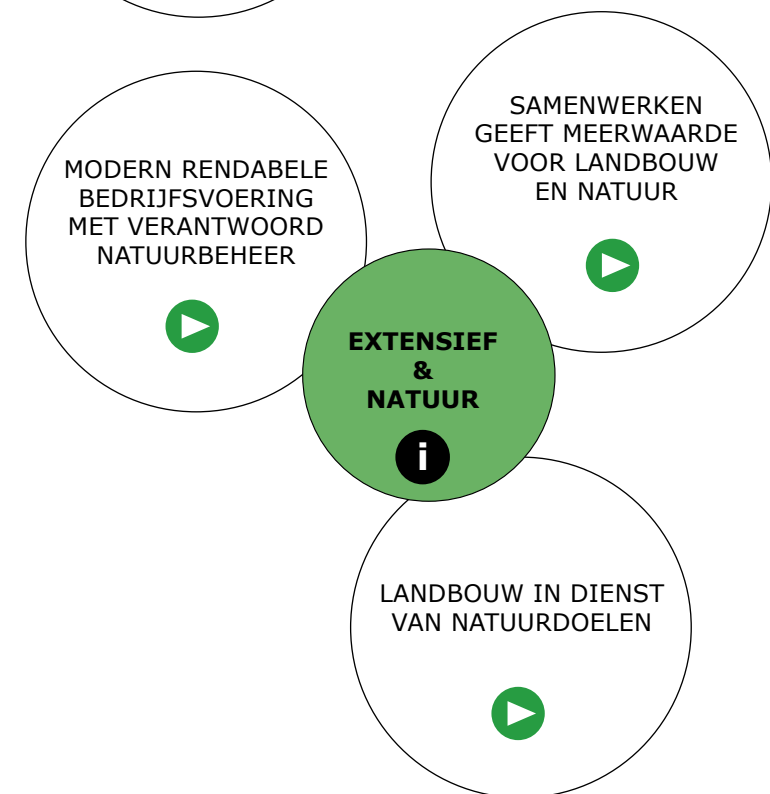
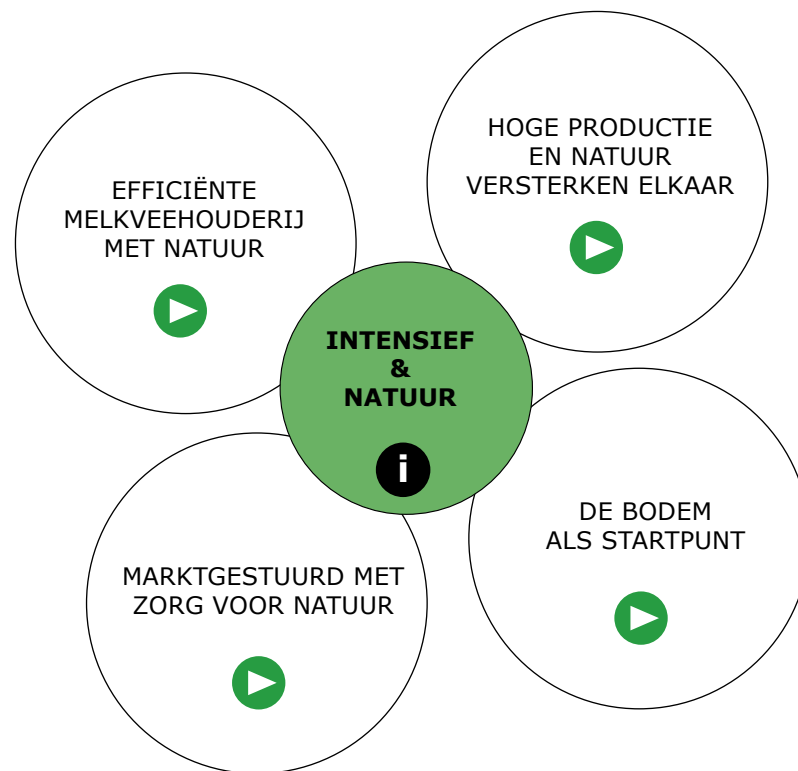
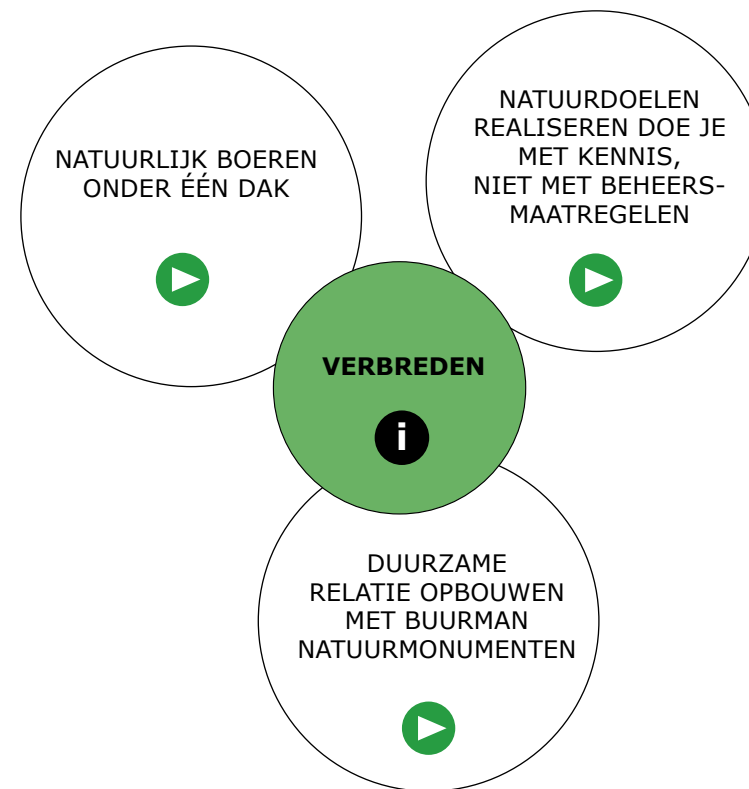
> hoe verder

> colofon

> canvas

> achtergrond





**ZO VEEL MOGELIJK
NATUURBEHEER IN JE
BEDRIJFSVOERING
MEENEMEN**

'Je kunt als natuurboer heel goed zaken doen met het waterschap.'


 *naar voorbeeld*

**BREDE COÖPERATIE
BIEDT ZICH AAN!**

'Boeren kunnen ook samen terreinbeheerder worden.'

 *naar voorbeeld*

SAMENWERKEN

 *naar beschrijving*

**SYNERGIE AKKERBOUW,
MELKVEE EN
NATUURBEHEER**

'Samenwerken met landgoederen en terreinbeherende organisaties biedt kansen voor melkveebedrijven.'

 *naar voorbeeld*

 **HOME**

 **TERUG**

> akkerbouw

> **veehouderij**

> voorbeelden

> links

> tips

> hoe verder

> colofon

> canvas

> achtergrond

ZO VEEL MOGELIJK NATUURBEHEER IN JE BEDRIJFSVOERING MEENEMEN

Omzet maken met natuur

Natuurbeheer past prima in het bedrijfs- en verdienmodel van Bote de Boer. Vooral de droge stof uit het natuurgras en het vers gras passen volgens hem heel goed in het rantsoen voor de koeien. Door dit gras wordt de bacteriewerking in de pens van de koeien gestimuleerd. Dat is beter voor de melkproductie en voor de gezondheid van de dieren. Een aandeel van 10% natuurgras is volgens hem over het algemeen goed inpasbaar in het rantsoen. Hij schat dat hij jaarlijks 10 tot 15% (12.000 euro) van zijn omzet realiseert met beheervergoedingen. Daar staat tegenover dat hij wel 2 cent per liter melk extra moet investeren in het aankopen van krachtvoer om de melkproductie van zijn koeien op peil te houden.

Bemesten hoort erbij

Natuurinclusieve landbouw betekent volgens De Boer het meenemen van zo veel mogelijk natuurbeheer in je bedrijfsvoering. En dat moet ook een beetje in je genen zitten, vindt hij. Zo zaait hij klaver op zijn grasland en gebruikt hij gemalen stro voor de ligboxen in zijn stal. Stro is in combinatie met mest heel goed voor de weidevogels. Hij gebruikt wel ruige mest, maar daarvan heeft hij niet genoeg voor zijn natuurgrond. Daarom bemest hij daar ook met drijfmest die relatief veel organische stof bevat. 'Gewoon bemesten in plaats van injecteren, is veel beter voor de grond en voor de weidevogels. Je moet altijd nadenken over hoe je als boer het beste met de natuur kunt boeren. Dat zit in je of niet. Als je het niet zelf al hebt, kun je het leren!'

Ook het waterschap doet mee

Als je nu kijkt naar de factoren die het meeste invloed hebben op de 'productie' van weidevogels, dan is dat volgens De Boer vooral het waterpeil. Hoogwater is noodzakelijk voor de weidevogels, zeker in het voorjaar. Daarnaast zijn ruige mest en goede beheerpakketten met een goede vergoeding noodzakelijk voor de 'natuurproductie'. Hij constateert dat ook het waterschap daar geld voor heeft: 100 euro per ha voor het opzetten van het peil met een contract voor 6 jaar. De Boer heeft zich hiervoor aangemeld met 15 ha.



BOTE DE BOER
melkveehouder

'Je kunt als natuurboer heel goed zaken doen met het waterschap.'



BOTE DE BOER
Tjerkwerd

Bote de Boer is melkveehouder en melkt 100 koeien op 50 ha grond. 20 ha daarvan heeft hij in (zwaar) natuurbeheer relatief dicht bij huis. Dit zijn vooral percelen met uitgestelde maaidatum, plas-dras en kuikenstroken. Hij 'produceert' relatief grote aantallen weidevogels. Met een stuw en een inlaat bepaalt hij zelf het waterpeil op deze percelen. Op enkele verder weg gelegen natuurpercelen gebruikt hij de tractor om het waterpeil omhoog te brengen.



BREDE COÖPERATIE BIEDT ZICH AAN!

Boeren zoeken nieuwe klanten

Een groep boeren in de Krimpenerwaard heeft de handen ineengeslagen en heeft zich aangemeld om 100 ha natuurgrond te beheren. De coöperatie is inmiddels ook gecertificeerd natuurbeheerder. Steeds meer ondernemers in het gebied hebben belangstelling om lid te worden. De coöperatie wil dan ook graag meer grond gaan beheren in het gebied. De grote belangstelling onder boeren is mede te danken aan de brede opzet van de coöperatie. Naast het natuurbeheer wil de natuurcoöperatie op termijn het waterschap, recreatieschap, Zuid-Hollands Landschap, de gemeenten en de provincie namelijk een aanbod doen voor nieuwe producten en diensten. Zo zouden de leden bijvoorbeeld de schouw voor het waterschap kunnen verzorgen op die gronden die de coöperatie in beheer heeft. Maar ook het onderhoud van gemeentelijke grond is wat de leden betreft een mogelijkheid. De aangesloten boeren verdienen op meerdere manieren aan hun lidmaatschap. Ten eerste verdienen ze door inzet van arbeid. Daarnaast wil de coöperatie graag ruimte krijgen voor doorgaande bedrijfsontwikkeling. Bovendien willen de leden met de betrokken overheden overeenstemming bereiken over het langetermijnbeheer van de grond. Op die manier kunnen bedrijven die graag willen uitbreiden wellicht ook hun areaal uitbreiden met natuurgrond.

Natuur en profilering

Het gaat de coöperatie dus niet alleen om de geleverde arbeid maar ook om een beter imago en profilering van de aangesloten boeren. In die zin wil de coöperatie de betrokken overheden meer als klant gaan zien. Daar hoort ook bij dat de coöperatie het natuurbeheer veel meer profileert als een gezamenlijke activiteit van de leden. Ook wil de coöperatie zich gaan richten op het produceren en vermarkten van streekproducten onder de gezamenlijke vlag van de leden.

Wie doet wat en wanneer en waarom

Uitdaging is om een model op te zetten waarin al deze activiteiten passen en waarin de leden zich nog steeds thuis voelen. De coöperatie zal dus goed moeten kijken naar de interne organisatie: Wie doet wat en wanneer en waarom? Als de leden van de coöperatie die discussie met elkaar aangaan, versterkt dat de kans op succes en op een duidelijke profilering naar buiten toe.



PIET BLANKEN

voorzitter coöperatie

'Boeren kunnen ook samen terreinbeheerder worden.'



NATUURCOÖPERATIE KRIMPENERWAARD

Krimpenerwaard

In 2013 is de Natuurcoöperatie Krimpenerwaard gestart met het beheer van 100 ha natuurgrond in de noordrand van de Krimpenerwaard. De grond is door een externe commissie toebedeeld aan de belangstellenden en vervolgens zijn er per ondernemer afspraken gemaakt over het beheer. De coöperatie heeft nu dertig leden, waarvan er achttien daadwerkelijk actief zijn in het natuurbeheer.



SYNERGIE AKKERBOUW, MELKVEE EN NATUURBEHEER

Ook recreanten profiteren van agrarisch natuurbeheer

Scholten heeft van de mogelijkheid gebruik gemaakt om als jonge ondernemer een tweede bedrijfsnummer aan te vragen voor een akkerbouwbedrijf. De beheergraslanden van dit bedrijf leveren nu structuurrijk ruwvoer op voor droge koeien en jongvee. Verder oogst hij de mengteelt van zomergerst en klaver tot gehele plant silage (gps), zodat hij minder krachtvoer hoeft aan te kopen. Ook het stro kan hij goed op zijn bedrijf kwijt. Verder is de hectarevergoeding voor agrarisch natuurbeheer economisch interessant. Tot slot profiteren behalve de flora en fauna en de ondernemer, ook de toeristen en recreanten van het agrarisch natuurbeheer. Zij fietsen en wandelen immers in een veel aantrekkelijker landschap.

Uitbreiden in combinatie met natuurbeheer

Voor het melken gebruikt Scholten nu drie melkrobots en dat scheelt hem zeker 20 uur arbeid per week. Een recente uitbreiding van de automatisering met een voerrobot en een drinkautomaat voor de kalveren bespaart Scholten-Oonk nog eens 12-14 uur arbeid.

Op een deel van de grond is het pakket 'Akker met waardevolle flora' van toepassing. Hier mag Scholten geen kunstmest en herbiciden gebruiken. Op het beheergrasland is het pakket 'Botanisch hooiland' afgesloten, waardoor hij hier niet mag bemesten en geen gewasbeschermingsmiddelen mag gebruiken. Hij moet minimaal eenmaal per jaar maaien en het maaisel afvoeren. Op 9 ha natuurgrond verbouwt Scholten nu zomergerst (zetmeel) in mengteelt met rode en witte klaver (eiwit). Samen met doorzaai van Italiaans raaigras (voor de najaarssnedes) zorgt dit met snijmais voor eigen (extra) kracht- en ruwvoer. Ook wil hij gericht gaan bemesten met vloeibare kunstmest en loonwerkers met gps inhuren.

Volg de ontwikkelingen in het vak

Als ondernemer heeft Scholten te maken met de beperkingen van het gebied (fysiek en beleidsregels) waarin hij boert en waarop hij zijn bedrijfsvoering moet aanpassen. De combinatie van melkveebedrijf, akkerbouw en agrarisch natuurbeheer biedt goede mogelijkheden voor samenwerking met landgoederen en terreinbeherende organisaties. Deze hebben veel akkerbouw- en graslandpercelen die via pacht goed beheerd en ingepast kunnen worden op melkveebedrijven. Scholten vindt het belangrijk om op de hoogte te blijven van ontwikkelingen in de sector. Hij doet dit actief via vakbladen, studieclubs, het deelnemen aan projecten en het delen van ervaringen.



ALFRED SCHOLTEN

melkveehouder

'Samenwerken met landgoederen en terreinbeherende organisaties biedt kansen voor melkveebedrijven.'



MAATSCHAP SCHOLTEN-OONK

Winterswijk-Woold

Het is een familie-melkveebedrijf met 47 ha grasland, 11 ha mais 180 melk- en 95 stuks jongvee, waarvan 40 bij een opfokbedrijf (1,5 miljoen kg melk) en een akkerbouwtaak (25 ha). Er wordt voortdurend gezocht naar optimale areaalverdeling tussen gras, mais en akkerbouw, volgend op de derogatie. Experimenteren met eiwitrijke gewassen leidt inmiddels tot teelt van eigen krachtvoer. Scholten verkoopt melk aan huis en geeft rondleidingen. Zijn vrouw geeft cursussen koe-schilderen in de wei.



**NATUURLIJK BOEREN
ONDER ÉÉN DAK**

'Als de ecologie op orde is,
komt dat ten goede aan de
productie en het gewas.'


 *naar voorbeeld*

**NATUURDOELEN
REALISEREN DOE JE
MET KENNIS, NIET MET
BEHEERSMAATREGELEN**

'Kwantiteit is nog geen
kwaliteit.'

 *naar voorbeeld*

VERBREDEN

 *naar beschrijving*

**DUURZAME RELATIE
OPBOUWEN MET BUURMAN
NATUURMONUMENTEN**

'We willen het bedrijf het
liefst zo uitbouwen dat we er
volledig van kunnen bestaan.'

 *naar voorbeeld*

 **HOME**

 **TERUG**

> akkerbouw

> **veehouderij**

> voorbeelden

> links

> tips

> hoe verder

> colofon

> canvas

> achtergrond

NATUURLIJK BOEREN ONDER ÉÉN DAK

Synergie tussen biologisch boeren, zorg en educatie

Het op ecologisch verantwoorde wijze produceren van melk en vlees is de hoofdzaak van het bedrijf van John Arink. Daarnaast heeft Arink een aantal bedrijfsactiviteiten ontplooid die zorgen voor extra inkomsten. Er is een eigen winkel met een website, tal van educatieactiviteiten, een kaasmakerij, zorgactiviteiten en agrarisch natuurbeheer. Arink pacht gronden van Natuurmonumenten in en rond natuurgebieden, verspreid door de gemeente Winterswijk. Arink wil zich de komende jaren meer richten op de teelt van voedingsgewassen, zoals spelt en consumptieaardappelen. Hij wil dat zijn boerderij een goede en vooral gewaardeerde plek in de samenleving krijgt.

Bodemkwaliteit en biodiversiteit als productiefactoren

Ondernemer John Arink wil op een zo duurzaam mogelijke wijze boeren en zo veel mogelijk zelfvoorzienend zijn. Daarom zorgt hij voor energieopwekking via zonnepanelen, verbouwt hij zelf krachtvoer en eiwitrijk voer voor de dieren. Gezond, duurzaam geproduceerd ruwvoer heeft een positief effect op de gezondheid van zijn veestapel, weet Arink. In zijn visie zijn natuur en biodiversiteit, vooral die van de bodem, belangrijke productiefactoren voor het bedrijf. Vanaf het begin heeft de ondernemer meegedaan met projecten die duurzaamheid proberen te vergroten. Daarnaast heeft hij sinds kort een verblijfsaccommodatie op het bedrijf. Zijn bio-hotel heeft 5 hotelkamers en 40 couverts in het restaurant.

Verbind natuur en boeren met elkaar

In de ogen van John Arink zijn natuur en landbouw niet twee gescheiden zaken. Biodiversiteit is een productiefactor, want als de ecologie op orde is, dan komt dat ten goede aan de hoeveelheid en de kwaliteit van de productie en de gewassen. Door open te staan voor 'natuurlijk' boeren en actief te experimenteren en mee te doen met projecten, studieclubs en netwerken van andere boeren, kun je veel leren en hoef je niet opnieuw het wiel uit te vinden, denkt Arink. Er is inmiddels veel kennis opgedaan bij collega-boeren. Arink vindt het belangrijk om een duurzaam producerend agrarisch bedrijf te zijn en hij nodigt de mensen actief uit om naar zijn boerderij te komen.



JOHN ARINK
rundveehouder

'Als de ecologie op orde is, komt dat ten goede aan de productie en het gewas.'



EKOBOERDERIJ ARINK
Winterswijk

Het biologisch melkvee- en vleesveebedrijf van John Arink ligt in de Achterhoek. Het bedrijf is vrij goed ontsloten en heeft een aaneengesloten kavel van 28 ha. De overige percelen liggen verspreid rondom het Korenburgerveen. Arink heeft 37 ha blijvend grasland, 10 ha tijdelijk grasland, 4 ha snijmais en 24 ha akkerbouw. Daarnaast laat Arink 20 ha natuurgrasland begrazen met jongvee en vleesvee. Arink heeft 55 melkkoeien (jaarlijks 320.000 kg) met bijbehorend jongvee en 44 stuks vleesvee.



NATUURDOELEN REALISEREN DOE JE MET KENNIS, NIET MET BEHEERSMAATREGELEN

Kwaliteit

Terreinbeherende organisaties willen vaak natuurdoelen realiseren via vaststaande maatregelen. Pieter van Melick vindt dat je een betere kwaliteit krijgt wanneer je agrarische ondernemers deze natuurdoelen laat realiseren. Daarvoor is dan minder areaal nodig, of je kunt op hetzelfde areaal betere prestaties leveren. Agrariërs kijken breder en op langere termijn; daarvoor zijn ze ondernemer. Hierdoor kunnen meer duurzame natuurprestaties geleverd worden. Wanneer je bijvoorbeeld meer variatie aan bloemen wilt realiseren, dan moet je niet sec een bloemenmengsel zaaien en het aantal bloemen tellen. Van Melick vindt dat je het integraal moet aanpakken. Beter is bloemen in relatie te zien met insecten en vogels. Dan kun je de kwaliteit van het palet aan bloemen vergroten en ook de weide- en akkervogelstand verbeteren. Je denkt namelijk ook na over de beschutting van de weide- en akkervogels en over minder kansen voor de predatoren van de vogels. Dan sla je meerdere vliegen in één klap.

Verbinden cultuur- en natuurgronden

Wanneer je bovenstaande aanpak met meerdere boeren uitvoert, wordt natuurinclusieve landbouw echt serieus. Zowel wat betreft het natuurresultaat als de agrarische resultaten. Een interessant verdienmodel, aldus van Melick. Daarom heeft hij met anderen de vierde terreinbeherende organisatie van Limburg opgericht: Natuurrijk Limburg. Ook heb je dan een meer serieuze input in de natuurdiscussies in de provincie. Van Melick vindt dat er meer naar balans gestreefd moet worden. Voorkomen moet worden dat één soort overheerst, zoals nu lokaal het geval lijkt te zijn met zwart wild en ganzen. Tot slot kun je als terreinbeheerder werken aan langetermijndoelen. Het overheidsbeleid wijzigt tot nu toe elke zes jaar te veel. Dat leidt tot scepsis en minder animo voor deelname in de praktijk.

Aandacht geven

Ook kun je als collectief aan nog meer boeren laten zien wat er mogelijk is. Veel boeren vinden natuur mooi maar zien nog niet altijd mogelijkheden om daar zelf een bijdrage aan te leveren. De moderne manager runt een groot bedrijf en heeft niet altijd de kennis en kunde om dit zelf uit te vinden. Door als terreinbeheerder te laten zien wat wel kan, door deze boeren aandacht te geven, ontwikkel je kennis die zij in hun bedrijfsvoering kunnen toepassen. Een interessant verdienmodel dus.



PIETER VAN MELICK
gemengd bedrijf

'Kwantiteit is nog geen kwaliteit.'



DE MIDDELHOF
Swalmen

Het bedrijf bestaat uit akkerbouw (suikerbieten, schorseneren en bonen), rosékalveren, 60 melkkoeien die jaarlijks 520.000 kg melk produceren, een vakantie- en een zorgtak. Op 65 ha van Staatsbosbeheer en particulieren wordt natuurbeheer uitgevoerd. Op eigen initiatief worden nestkasten voor kerkuilen en landschapselementen onderhouden.



DUURZAME RELATIE OPBOUWEN MET BUURMAN NATUURMONUMENTEN

Locatie en bedrijfsvoering

Boerderij Poelzicht ligt 3 kilometer buiten het dorp 's-Heer Abtskerke in Zeeland. De boerderij dateert uit 1979. De inrichting van de stallen is in 2012 aangepast aan de eisen voor biologische bedrijfsvoering. De stal is voorzien van ruime potstallen. Een deel van de schuur is ingericht als openfrontstal. In 2016 is een nieuwe stal gebouwd.

De relatie met Natuurmonumenten is zodanig dat René en Christine de Wilde erop vertrouwen dat de grondpacht ook op langere termijn verzekerd is en zij het bedrijf van daaruit kunnen uitbouwen. De omschakeling van dikbillen (Belgische Blauwe) naar Angus is voltooid en er is veel vraag naar dit vlees. Het ras vereist een heel andere aanpak dan het vorige.

Angusvee moet langzamer groeien en heeft meer divers en schraler voer nodig. Op het bedrijf wordt gewerkt met natuurlijk dekkende stieren. Er is ook een Angusstier aangekocht om verder mee te fokken.

Relaties met consumenten

Al het vlees wordt verkocht in 4 Boerderijwinkels en 2 restaurants. Er is op dit moment meer vraag dan aanbod van het vlees. Er wordt lokaal geadverteerd en mond-tot-mond-reclame werkt goed. Er lopen wandelpaden door de weiden. De koeien kunnen dus door iedereen van dichtbij bekeken worden. De verbinding met consumenten vindt ook plaats via de Boerderijwinkel en de open dagen die ze organiseren. Daarmee heeft agrarisch natuurbeheer ook meerwaarde voor wandelaars en toeristen.

Open blik naar de omgeving

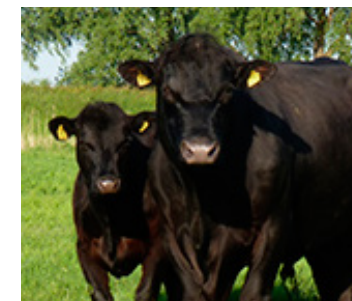
De kritische succesfactoren voor het bedrijf zijn: een prima koeienras, biologisch vlees, een open blik naar de omgeving, een puur product, een boerderijwinkel en de goede verstandhouding met Natuurmonumenten. Zowel René als Christine werkt ook elders. Het bedrijfsmodel is dan ook vooral: langzaam groeien en het bedrijf op termijn uitbouwen. Ze willen er uiteindelijk volledig van kunnen bestaan. Dat is op dit moment nog niet mogelijk, hoewel het goed gaat.



RENÉ EN CHRISTINE DE WILDE

rundveehouders

'We willen het bedrijf het liefst zo uitbouwen dat we er volledig van kunnen bestaan.'

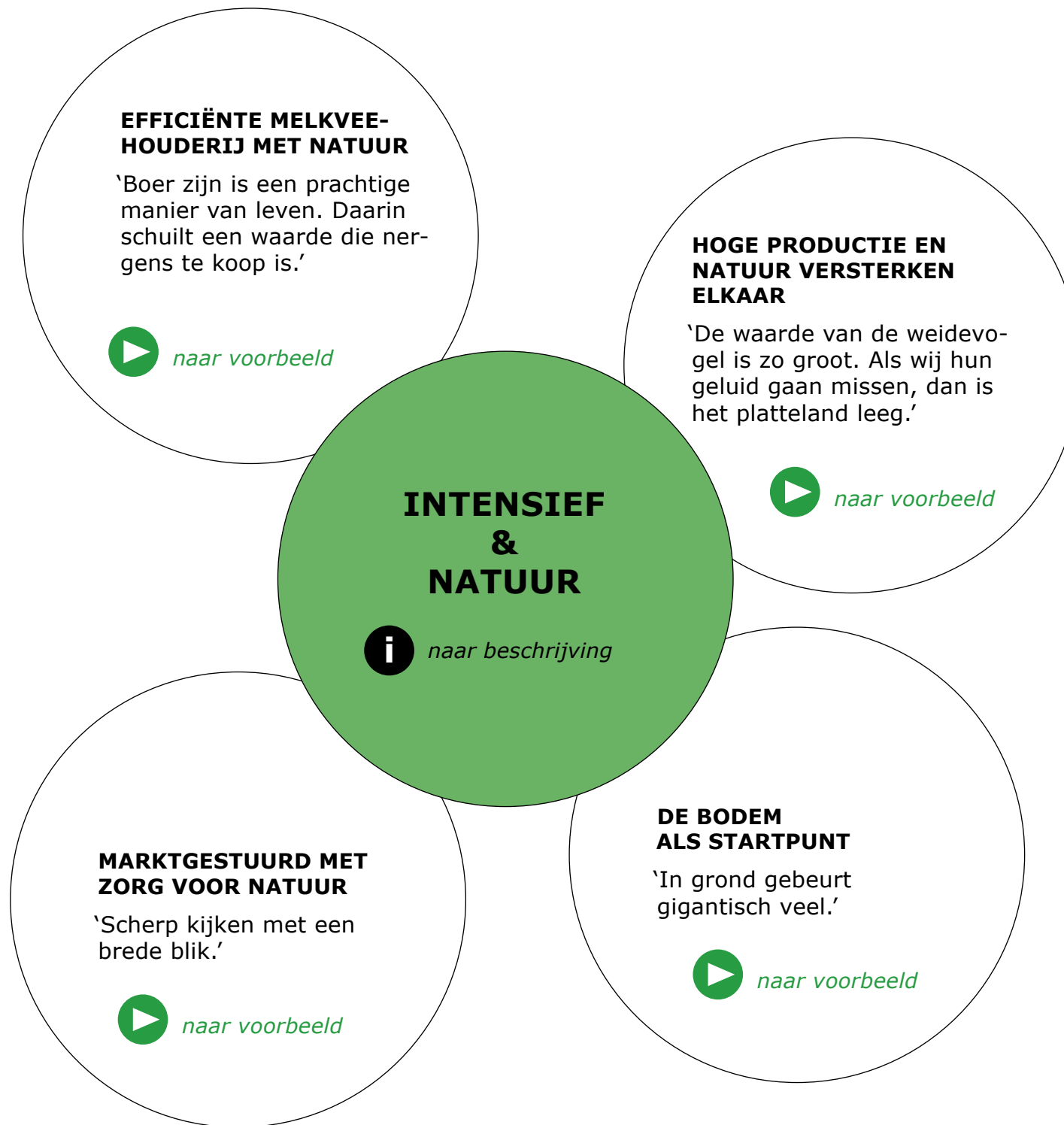


BIOLOGISCHE ANGUSFOKKERIJ 'POELZICHT'

's-Heer Abtskerke

Op het bedrijf van René en Christine de Wilde lopen momenteel 60 Aberdeen Anguskoeien, binnenkort zijn dat er 120. De koeien grazen van 1 mei tot 1 november in de weiden (50 ha) van Natuurmonumenten in het heggengebied van Nisse. Daarnaast heeft Poelzicht zelf nog 9 ha weilanden in gebruik. In de Boerderijwinkel wordt vlees verkocht van eigen Angusvee en uitsluitend andere biologische producten. Tevens is hun vlees verkrijgbaar in 3 andere boerderijwinkels en in 2 restaurants.





EFFICIËNTE MELKVEEHOUDERIJ MET NATUUR

Combineren van doelen

Stokman zoekt naar een optimale balans tussen productie, milieu, dierenwelzijn, landschap, energie, technologie en economie. Hier heeft hij zijn bedrijf op ingericht. Koeien hebben vrije keuze in wat ze willen: naar buiten, naar binnen in de emissiearme stal, vreten of verkoeling in de jaKoeZie. Stokman loopt voorop in het integreren van duurzaamheid en streeft daarvoor onder andere naar een hoge efficiëntie per geproduceerde liter melk. Met oog voor weidevogels beheert hij op natuurvriendelijke wijze een deel van het natuurgebied De Heanmar. Dit levert natuurhooi op voor de koeien in ruil voor gecomposteerde mest voor de weidevogels. De kwaliteit hiervan loopt elk jaar terug. De laatste twee jaar blijkt deze zelfs voor de droge koeien te laag te zijn. De hoge waterstanden hebben de leverbotbesmetting verhoogd. Deze wordt nu ook aangetoond in de tankmelk. Nieuwe wetgeving sluit behandeling uit: medicijnen zijn niet toegelaten. De veearts adviseert met klem de dieren uit het natuurland te houden. Jammer, want ook de functie van grazende koeien vervalt dan. Een dilemma! Stokman vindt communicatie met de burgers over agrarisch natuurbeheer belangrijk. Zorg dat de burgers trots worden op deze prestaties zodat boeren ook trots kunnen zijn. Dit past bij Stokmans visie dat de wijze waarop je boer bent mede wordt bepaald door je omgeving.

Wederzijds voordeel

Stokman beheert de stroken langs het natuurgebied van Staatsbosbeheer als kruidenrijk grasland. Dit grasland heeft meer kleurvariatie en dat is naar buiten toe mooier omdat burgers het dan kunnen zien: het geeft een positieve uitstraling aan het bedrijf. De grasproductie die Stokman hier in deze randen verliest, wordt op dit moment gecompenseerd via beheervergoedingen. Het nettoresultaat is ongeveer nul. Met deze naastgelegen natuurranden en de begrazing en bemesting van de natuurgronden realiseert Staatsbosbeheer zijn doelen ook beter.

Toekomst

Voor een efficiënte melkproductie is hoogproductieve grond nodig. De bedrijfsproductie zal moeten toenemen om volwaardige inkomens voor twee arbeidskrachten te houden, met het oog op sociale duurzaamheid. Bij de komende bedrijfsontwikkeling zal Stokman in zijn besluit of weidevogelbeheer op grasland voor hem voldoende aantrekkelijk blijft nadrukkelijk het resultaat aan weidevogels afzetten tegen de mogelijk grotere risico's op onder andere leverbotbesmetting.



ANTON STOKMAN

melkveehouder

Welke (natuur)bril zet je op: 'Boer zijn is een prachtige manier van leven. Daarin schuilt een waarde die nergens te koop is.'



ANTON STOKMAN

Koudum

Stokman heeft 270 koeien en een melkproductie van 2,4 miljoen kilo per jaar. Het bedrijf is gevestigd op 130 ha (zware klei), waarvan rond de 30 ha gepacht van Staatsbosbeheer. Er is 12 ha kruidenrijk land, randenbeheer en nestbescherming gerealiseerd. Op het bedrijf wordt aan educatie gedaan en het is een flagshipbedrijf voor zuivel voor McDonald's.



HOGE PRODUCTIE EN NATUUR VERSTERKEN ELKAAR

Gedreven door kennis en ervaring

Hessel Agema is een gepassioneerd weidevogelboer en topfokker die een bedrijfsvoering met gezonde, hoogproductieve en duurzame koeien combineert met natuurbeheer. Zijn kennis en ervaring over diervoeding en natuur draagt hij graag over aan boeren, jongeren en geïnteresseerde burgers. Zelf blijft hij experimenteren om nog meer te weten te komen. Het bedrijf is de kern van het agrarisch natuurbeheer van de Stichting Skalsumer Natuurbeheer.

Topfokker en natuurbeheerder

Agema zorgt voor een gevarieerd en smakelijk rantsoen voor de koeien, waar ook weidevogels profijt van hebben. Structuur- en kruidenrijk gras en waterbeheer vormen hiervoor de basis. Uitgestelde maaidata en randenbeheer (samen 35% van de bedrijfsoppervlakte) en verschillende groeitrapen zorgen voor extra beschutting en voedsel voor de vogels en een goed rantsoen voor de koe.

Een hoge melkproductie bereikt Agema door slim te sturen met verschillende soorten gras en graskuil. Structuur- en kruidenrijk gras met veel prik bevordert de penswerking, wat een positief effect heeft op de melkproductie. De koeien eten het graag, het draagt bij aan een goede diergezondheid en uiteindelijk is minder krachtvoer nodig. Van 1 april tot 1 augustus gaat het waterpeil 40 cm omhoog. Dit is ideaal voor weidevogels en leidt niet tot structuurbederf. Ondiepe plas-drassen zijn aangelegd die vogels extra ruimte geven om te foerageren en te rusten.

Nog veel te leren

Agema is ervan overtuigd dat je uitstekende resultaten haalt door tegelijkertijd aan koegezondheid, duurzaamheid en biodiversiteit te werken. Agema streeft niet naar een absolute topproductie omdat dat de levensduur van de koeien verkort. Een gevarieerd dieet draagt bij aan gezonde koeien en dat compenseert ruimschoots het arbeidsintensieve graslandbeheersysteem. Werken met weidevogels (biodiversiteit) vergt een ander managementsysteem. Agema maakt zich zorgen over beleid en beheer omdat die nog steeds niet goed op elkaar zijn afgestemd. Dat stimuleert ondernemers weinig of frustrereert de opvolging van bedrijven die al natuurkansen hebben benut. Mogelijkheden om weidevogels en biodiversiteit te integreren in de bedrijfsvoering zijn er volop, zegt Agema. Om die kansen te benutten moet je wel je bedrijf goed organiseren.



HESSEL AGEMA
melkveehouder

'De waarde van de weidevogel is zo groot. Als wij hun geluid gaan missen, dan is het platteland leeg.'



HESSEL AGEMA
Kollumerpomp

Het melkveebedrijf en de fokkerij omvatten 100 melkkoeien en 120 stuks jongvee. De gemiddelde melkproductie is 12.000 kg per koe per jaar. Het bedrijf ligt op jonge zware zeeklei tegen het Lauwersmeergebied aan en telt 10 ha snijmais, 10 ha graan en 70 ha grasland.



MARKTGESTUURD MET ZORG VOOR NATUUR

Zoek de vraag in de markt

Pelleboer heeft voordat hij melkveehouder werd meerdere jaren diepvriesvoedsel verkocht en is getraind in het werken vanuit marktbehoeften. Als melkveehouder schakelde hij over naar biologisch en werd hij actief in het vogelbeheer. Alle activiteiten op het bedrijf, ook de zorglandbouw, versterken elkaar want een optimale omvang is nodig om renderend te zijn.

Andere bril

Samenwerken met anderen betekent ook door elkaars brillen kijken, zegt Pelleboer. Bij vogelbeheer wil hij niet alleen focussen op de weidevogels, maar op de hele biodiversiteit. Deze bredere blik heeft Pelleboer de weidevogelliefhebbers aangereikt.

Pelleboer wil niet afhankelijk zijn van subsidies. Liever probeert hij samen met partners langdurige inkomsten uit de markt te krijgen door met een andere bril naar het bedrijf en de omgeving te kijken. Zo heeft Pelleboer met de zuivelcoöperatie Natudis en de vogelbescherming vele gesprekken gevoerd om een speciale kaas ('Red de rijke weidekaas') te ontwikkelen. De natuurvoedingswinkels verkopen nu deze kaas, waarvan een vast bedrag per kilogram beschikbaar komt om te investeren in het weidevogelbeheer. Een ander voorbeeld is zijn keuze voor een smallere maaimachine om stroken gras te maaien. Hierdoor behaalt hij betere weidevogelresultaten. Dat vraagt wel om visie en doorzettingsvermogen. Het zou Pelleboer erg helpen als er meer flexibele maatregelen zouden zijn dan de huidige standaardpakketten. Met een flexibele einddatum bijvoorbeeld voor de plas-drasmaatregelen zou hij meer rekening kunnen houden met de jaarlijkse variatie in grasgroei, het weer en de levensfase van de kuikens in het voorjaar.

Voor natuurproductie heb je een bepaalde schaalgrootte nodig

Pelleboer heeft de benodigde schaalgrootte in de afzetmarkt van vlees van oud-Hollandse rassen gerealiseerd door samen te werken met de Natuurboeren uit de buurt en Groothedde-vlees. Je moet continu de markt vragen blijven zoeken, stelt Pelleboer. De heterogene groep van bezoekers aan zijn bedrijf helpt daarbij. Ook kijkt Pelleboer vanuit bestaande samenwerkingen naar nieuwe kansen. Zo levert het beheer van de natuurgronden rond Zwolle meer op dan de titel weidevogelboer van Zwolle. Hij maakt zakelijke afspraken over het realiseren van het aantal weidevogels. Ook voor het landschapsonderhoud liggen er mogelijkheden. Door tijd te investeren in samenwerking krijg je eerder de benodigde omvang.



HENK PELLEBOER

melkveehouder

'Scherp kijken met een brede blik.'



**BOERPELLEBOER/
POLDERZICHT**

Mastenbroek

Biologisch melkveebedrijf, melkproductie 6.200 kg, 52 ha huis-kavel, 25 ha natuurgrond van de gemeente Zwolle en 12 ha pacht van Staatsbosbeheer.

Henk Pelleboer werkt samen met twee akkerbouwers in de Noord-oostpolder. Hij heeft 170 melk-koeien en drie melkrobots. Hij heeft in het bedrijf een zorgtak en daarnaast een diepvrieshandel. Zijn vrouw en twee zonen werken ook in het bedrijf.



DE BODEM ALS STARTPUNT

De bodem is een stuk vermogen van ons bedrijf

Bouke Meijer is een melkveehouder die al zo'n 15 jaar bezig is met kringlooplandbouw. Een zelfredzame bodem zorgt voor gezonde voeding, een gezonde koe en goede mest. Deze mest zorgt weer voor een optimale bodem. Een zelfredzame, natuurlijke bodem heeft minder extra nutriënten en mineralen nodig. De belangrijkste voedingsstoffen bevinden zich dan namelijk in de kringloop. Daardoor hoeft Meijer minder krachtvoer te kopen voor de koe en gebruikt minder meststoffen. Daarmee bespaart hij niet alleen geld, de bodem gaat ook langer mee.

Laat je grond zo veel mogelijk voor je werken

Toen Meijer in Witteveen begon, verbaasde het hem dat de goed ontwaterde grond zo slecht functioneerde. Dat kwam omdat de bodem in de akkerbouw altijd mechanisch aan de gang werd gehouden. Met de ploeg en de cultivator trek je de boel wel open. Als je grasland neerlegt, moet de bodem het zelf doen. Maar het bodemleven was hier minimaal, aldus Meijer. Hij is veel bewuster naar de bodem gaan kijken en kwam er achter dat je het bodemleven moet vertroetelen.

Om het optimale uit de kringloop te halen, wordt er heel veel gemeten op het bedrijf. We willen inzicht hebben in waar we staan en kunnen ons zo wapenen met cijfers. Zo kunnen we resultaten interpreteren en sturen.

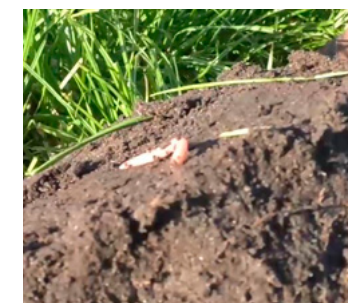
Wacht tot de bodem er klaar voor is

"Ga niet door de plassen heen rijden, maar ga pas het land op als het kan", stelt Meijer. Hij weet nu ook dat een keer de graszode vernietigen in het kader van graslandvernieuwing een gigantische nitraatuitspoeling oplevert. "Je veroorzaakt dan echt een plaatselijke milieuramp. Ik ben nu veel zuiniger op mijn gras." Dat betekent ook: zorgen voor een goede ontwatering. Daarnaast probeert Meijer alleen te bemesten als de weersomstandigheden goed zijn. Voldoende zon, goede temperatuur en zeker niet te nat. Als hij zeker weet dat de stoffen door de bodem worden opgenomen en in een periode van een maand of drie worden afgegeven aan het gras. Gevolg van zijn manier van werken is dat hij voldoende opslag moet hebben, om de mest van een deel van de zomer, de herfst en de winter te kunnen bergen. De aandacht voor de bodem werpt duidelijk zijn vruchten af. Het bodemleven is enorm verbeterd en de opbrengsten ook.



BOUKE MEIJER
melkveehouder

'In grond gebeurt gigantisch veel.'



**MELKVEE EN EDUCATIEBEDRIJF
FAM. MEIJER**

Witteveen

220 melk- en kalfkoeien met 125 stuks jongvee. Meijer verbouwt 16 hectare mais.



MODERN RENDABELE BEDRIJFSVOERING MET VERANTWOORD NATUURBEHEER

'Wij willen graag plaats bieden aan planten en dieren. De natuur is zo mooi. Dat is voor ons rijkdom.'


 [naar voorbeeld](#)

SAMENWERKEN GEEFT MEERWAARDE VOOR LANDBOUW EN NATUUR

'Extensief en intensief boeren gaan heel goed samen.'

 [naar voorbeeld](#)

EXTENSIEF & NATUUR

 [naar beschrijving](#)

LANDBOUW IN DIENST VAN NATUURDOELEN

'Het is voor terreinbeherende organisaties even wennen als boeren ook natuurdoelen gaan realiseren.'

 [naar voorbeeld](#)

[◀ HOME](#)[◀ TERUG](#)[> akkerbouw](#)[> veehouderij](#)[> voorbeelden](#)[> links](#)[> tips](#)[> hoe verder](#)[> colofon](#)[> canvas](#)[> achtergrond](#)

MODERN RENDABELE BEDRIJFSVOERING MET VERANTWOORD NATUURBEHEER

Alles voor natuur

Sjoerd Miedema heeft op zijn melkveebedrijf ideale omstandigheden voor weidevogels gecreëerd. Hij heeft kruidenrijk grasland, maait niet te vroeg en past waar mogelijk een hoger waterpeil en plasdras toe. Geen uitdaging laat hij onbenut om zijn doelen te bereiken. Daarvoor zet hij ook crowdfunding in.

Snelle natuurlijke groei

Afgelopen jaren heeft het bedrijf een snelle groei doorgemaakt. Van een gangbaar bedrijf van gemiddelde omvang naar een groot biologisch bedrijf met een meerprijs voor de melk. Zelf noemt Miedema zijn bedrijf 'Biologisch plus', omdat ze met de inzet op biodiversiteit meer doen dan alleen biologisch. Ook is het bedrijf sinds 1 januari 2016 100% antibioticavrij en voert hij nog amper krachtvoer. Dat laatste is wel even wennen, maar hij gelooft in het systeem. Je moet er geduld voor hebben omdat het op dit moment nog niet lukt om de melkgift op peil te houden. Hij kiest voor bodemleven en de kringloopgedachte. De veestapel is aangepast: Holsteins gekruist met Blaarkoppen. Dit laatste ras is zeer geschikt voor nattere weidegronden en structuurrijk voer. Ze geven minder melk maar kosten ook minder en het vlees is de moeite waard. De stiertjes worden vetgemest op natuurground en als vleespakket verkocht.

Land met natuurpakketten is aangekocht. Miedema koos voor botanisch met ruige mest. Hier wordt later gemaaid en is het waterpeil verhoogd. Een deel van de stal is gebouwd als potstal. De potstalmest wordt over Staatsbosbeheer land gestrooid. Miedema werkt samen met bedrijven aan de ontwikkeling van klaverrijk gras. Het verdienmodel, biologisch met natuurpakketten, levert dan voldoende economisch rendement op.

Op zoek naar nieuwe vormen

Als groot melkveebedrijf laat Miedema zien dat een moderne bedrijfsvoering goed te combineren is met zorg voor de natuur. Daar is wel creativiteit, lef en veel tijd voor nodig. Miedema zoekt altijd naar nieuwe vormen om rendement te genereren. Zo heeft hij kennisnetwerk Natuurinvest opgericht dat boeren, burgers en bedrijven aan elkaar wil verbinden. Burgers en bedrijven kunnen een are weidevogelland adopteren in ruil voor informatie over het gebied of een rondleiding. Makkelijk is het niet, want het vergt een lange adem. Mensen willen liever een product in handen hebben. Het werkt beter bij bedrijven die leverancier zijn voor Miedema.



SJOERD MIEDEMA
melkveehouder

'Wij willen graag plaats bieden aan planten en dieren. De natuur is zo mooi. Dat is voor ons rijkdom.'



MIEDEMA NATUURLIJK
Haskerdijken

Miedema heeft een melkveebedrijf in het Friese Haskerdijken met 300 melkkoeien aangepast op (agrarisches natuurbeheer) en een productie van net geen 5000 kg melk per dier. Het bedrijf omvat een huiskavel van 110 ha klei op veen, 76 ha zandgrond, 24 ha veen en 42 ha eigen natuurgebied (SN zonder subsidie). 32 hectare, De Lytse Deelen, is in januari 2014 omgezet naar natuur, zonder beheer- of inrichtingsubsidie.



SAMENWERKEN GEEFT MEERWAARDE VOOR LANDBOUW EN NATUUR

Echte gruttoeboer

Je zou Klaas Oevering een echte gruttoeboer kunnen noemen. Oevering is lid van de Skri-zekrite Idzega, een samenwerkingsverband van veertig boeren in de regio die met elkaar 1.750 ha mozaïekbeheer in het gebied verzorgen. Oevering schat dat hij zo'n 20% van zijn omzet verdient met de weidevogels. Hij kreeg dit jaar zo'n 14.000 euro aan beheersubsidie, maar die was hij ook weer kwijt aan het vervangende voer dat hij moest aankopen om de melkproductie van zijn koeien op peil te houden. Omdat hij door zijn manier van werken minder dierenartskosten heeft, is het netto-inkomenseffect van het agrarisch natuurbeheer wel degelijk positief.

Biodiversiteitsmelk

Oevering is uit het project van Friesland Campina, het WNF en de Rabobank gestapt, waarin een eerste stap gemaakt wordt naar verdere differentiatie van de melkprijs. Hierin werd onvoldoende voortgang geboekt. Zijn prestaties op het gebied van de biodiversiteit kwamen niet tot uiting in een hogere melkprijs. Daarom is hem geadviseerd om te schakelen naar biologisch. Daar is hij sinds april 2016 mee bezig. Echter het leveren van melk als biomelk aan Friesland Campina kan nog wel even duren aangezien hiervoor een wachtlijst is. Oevering vindt het jammer dat WNF blijkbaar niet in staat is een partij als Friesland Campina te bewegen om flinke stappen te zetten op het gebied van biodiversiteit. Een andere mogelijkheid is om 'biodiversiteitsmelk' als een aparte melkstroom op de markt te zetten. De Gildeboeren ontwikkelen dit verder. Oevering kijkt samen met een adviseur wat hij per perceel kan doen aan biodiversiteit. Ook op de relatief intensief beweede percelen.

Verder extensiveren via natuur

Oevering wil graag aan andere boeren in het gebied laten zien dat je op een melkveehouderijbedrijf ook heel goed natuur kunt produceren, vooral door het natuurgras in het rantsoen te gebruiken. Het natuurland biedt mogelijkheden om verder te kunnen extensiveren. De perspectieven voor agrarisch natuurbeheer in het algemeen hangen volgens Oevering heel sterk samen met de toekomstverwachtingen van de veehouders en natuurlijk ook met de economische ontwikkelingen. Veel melkveehouders zitten helaas nog niet te wachten op het agrarisch natuurbeheer. De collectieven kunnen daar weliswaar wat verandering in brengen, maar dat zal nog veel tijd en aandacht vergen.



KLAAS OEVERING
melkveehouder

'Extensief en intensief boeren gaan heel goed samen.'



MAATSCHAP OEVERING
Idzega

Klaas Oevering boert in een maatschap met zijn vrouw op een melkveebedrijf in Idzega met 75 ha land (klei op veen) en 100 koeien. Hij heeft een productie van 730.000 kg melk. Op 14 ha heeft hij een uitgesteld maai-beheer en 0,6 ha plas-dras ingericht. 11 ha wordt als weidevogelreservaat met maaidatum 1 juli gehuurd van It Fryske Gea. Hij kan via een eigen inlaat zelf sturen met het waterpeil op zijn natuurland. Dat gebeurt in goed overleg met het waterschap. Zijn natuurland bemest hij met ruige mest.



LANDBOUW IN DIENST VAN NATUURDOELEN

Realiseren van een droom

Annette Harberink pacht sinds november 2013 dit nieuwe bedrijf van Stichting IJssellandschap met als opdracht om Natura 2000-doelen te halen. Ze vervult hiermee haar droom om ooit een boerderij te kunnen runnen. Het bedrijf moet op grondgebonden wijze zelf voorzien in de (voer)behoefte van de dieren.

Pionieren met overtuiging

Het bedrijf ligt in de uiterwaarden van de IJssel bij Deventer. De mogelijkheid voor dit bedrijf op deze bijzondere locatie ontstond via Ruimte voor de Rivier. Bij de bouw zijn bomen gebruikt die hier stonden. Keizersrande produceert duurzame energie en biedt ruimte voor de IJssel. Met 80 MRIJ-melkkoeien wordt op grondgebonden wijze biologische melk en vlees en natuur, water en landschap geproduceerd. Melk en vlees vormen ongeveer twee derde van de omzet. Op termijn wil Harberink merkmelk in de regio gaan vermarkten.

Het bedrijf ligt op loopafstand van Deventer en is toegankelijk via wandelpaden. Dat maakt het gemakkelijk om contact te leggen met burgers. De werkzaamheden en het onderhoud van het landschap en de natuur zijn investeringen in de community. Dit onderhoud en het realiseren van de natuur- en waterdoelen gebeurt op contractbasis.

Deze unieke combinatie van doelen vraagt om zowel een nieuwe aanpak als het gebruiken van ervaringskennis van de vorige generatie boeren. Annette laat zich (on)gevraagd adviseren op deze terreinen. Maar wel in het tempo dat zij bepaalt. De hoeveelheid arbeid is begrensd en wanneer je bijvoorbeeld via sociale media sneller je bereik vergroot, moet je aan die nieuwe verwachtingen wel kunnen voldoen. Het bedrijf is nog jong en Harberink heeft nog vele uitdagingen. Zoals het verorberen van de helft van de grasvoorraad 2014 door ganzen.

Samen weet je meer en kom je verder

Harberink: 'Het is belangrijk om een heterogeen netwerk te hebben van mensen die open en kritisch kunnen adviseren. Veel veehouders en terreinbeheerders gaan namelijk uit van hun eigen werkwijze en zijn nauwelijks bereid tot samenwerken. Ambitieuze doelen realiseren kost tijd en vraagt om continu te werken aan gelijkwaardige communicatie en vertrouwen.' Met een zakelijk aanpak en uit haar hart investeert Annette veel tijd in haar omgeving. De insteek is dat uiteindelijk de community dit bedrijf moet dragen, financieel onafhankelijk van overheidsbeleid.



ANNETTE HARBERINK
melkveehouder

'Het is voor terreinbeherende organisaties even wennen als boeren ook natuurdoelen gaan realiseren.'



NATUURDERIJ
KEIZERSRANDE

Deventer

Honderdvijftig hectare aaneengesloten bedrijf op kleigrond in en rond de uiterwaarden van de IJssel. Het bedrijf heeft 80 melkkoeien en jongvee in een potstal en een melkproductie van 5.000 kilo. Het stro voor de stal en het voer van de dieren worden zelf verbouwd. Op termijn kan de Keizersrande de stadsboerderij van Deventer zijn.

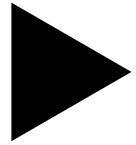


VERDIENMODELLEN | AKKERBOUW

SAMENWERKEN

De verdienmodellen van de bedrijven zijn gebaseerd op het gezamenlijk realiseren van meerwaarde voor het bedrijf via natuurbeheer. Bedrijven werken samen met andere partijen zoals waterschappen, terreinbeheerders, provincies, collega-ondernemers, toeleveranciers, afnemers en maatschappelijke organisaties.

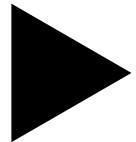
voorbeelden
samenwerken



VERBREDEN

De verdienmodellen van de bedrijven zijn gebaseerd op de combinatie van akkerbouw en multifunctionele activiteiten. Dit zijn recreatie en toerisme, zorg, educatie of streekproducten. Natuur versterkt de andere bedrijfsactiviteiten.

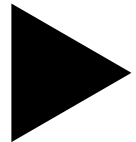
voorbeelden
verbreden



AKKERBOUW & NATUUR

De verdienmodellen van de bedrijven zijn gebaseerd op een regulier bouwplan. De kern van verdienmodel bestaat uit akker- en/of tuinbouw. Natuurbeheer is aanvullend.

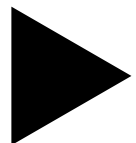
voorbeelden
akkerbouw & natuur



AKKERBOUW & BODEM

De verdienmodellen van de bedrijven zijn gebaseerd op een regulier bouwplan. De kern van het verdienmodel bestaat uit akker- en/of tuinbouw. Bodem is het speerpunt.

voorbeelden
akkerbouw & bodem



◀ HOME

◀ TERUG

> akkerbouw

> veehouderij

> voorbeelden

> links

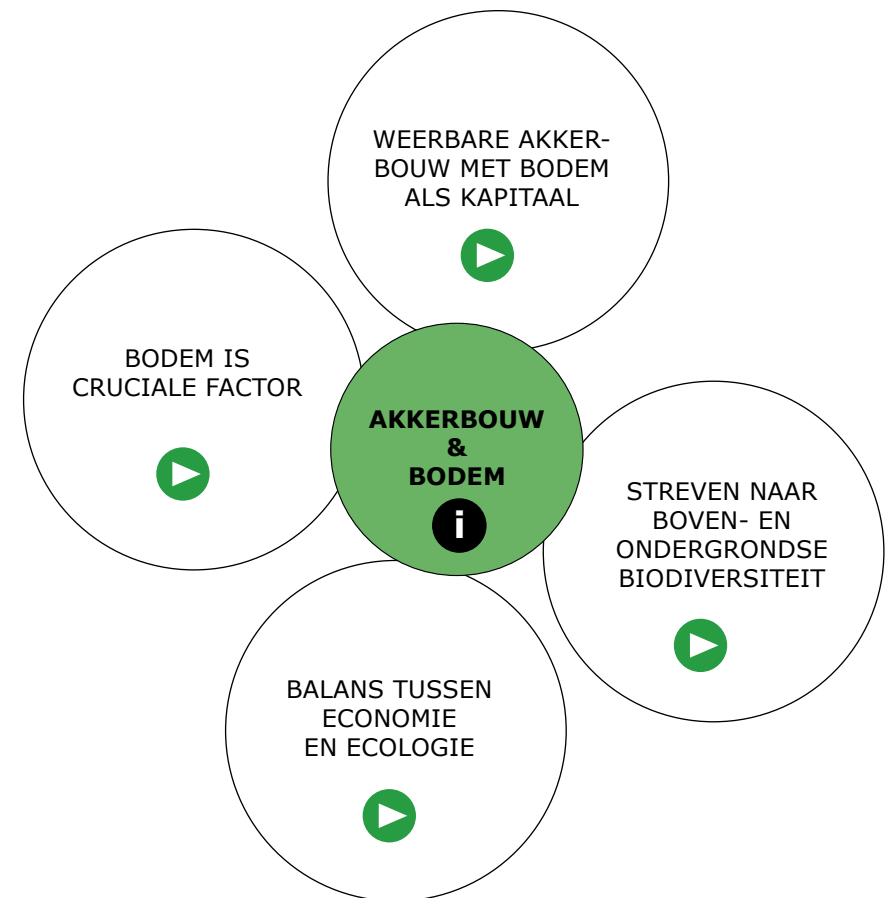
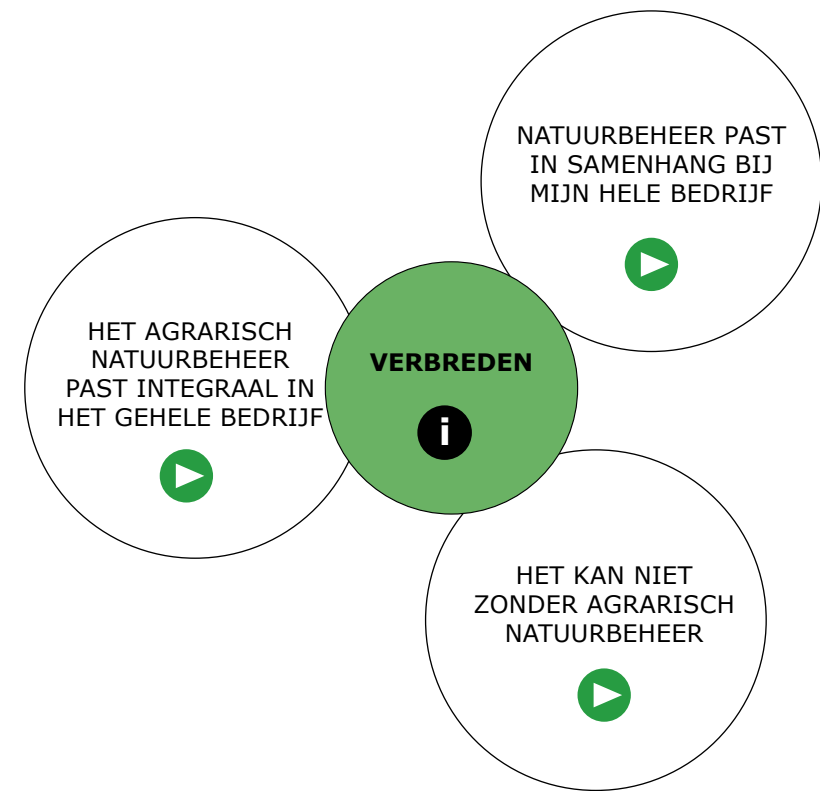
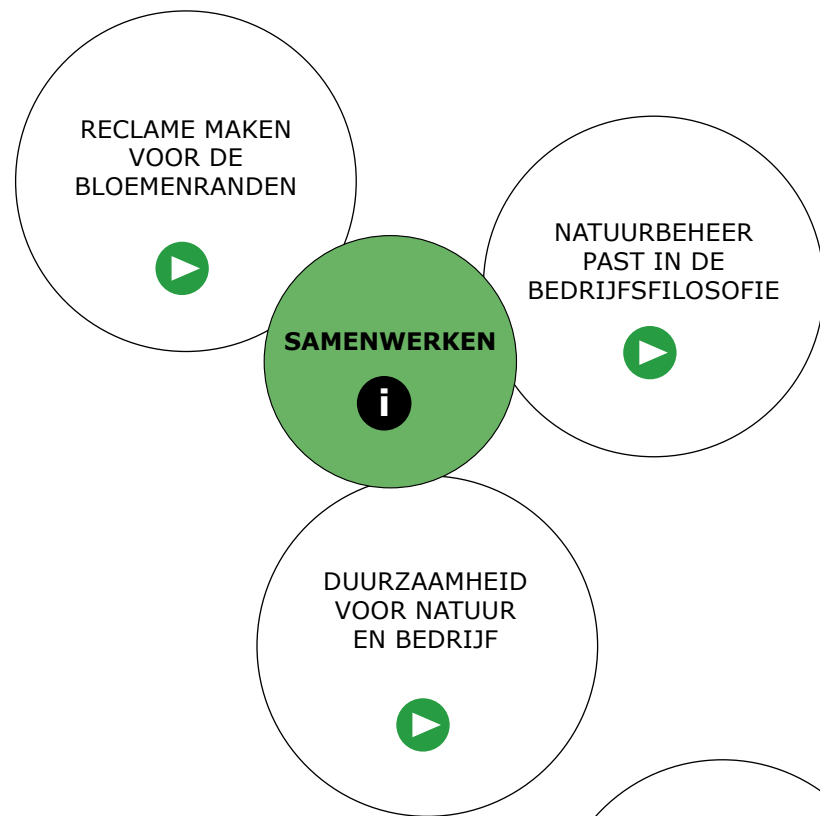
> tips

> hoe verder

> colofon

> canvas

> achtergrond



◀ **HOME**

◀ **TERUG**

> **akkerbouw**

- > veehouderij
- > voorbeelden

- > links
- > tips
- > hoe verder

- > colofon
- > canvas
- > achtergrond



RECLAME MAKEN VOOR DE BLOEMENRANDEN

Samenwerken aan bloemenranden

Het initiatief om met de burensamen bloemenranden te ontwikkelen is ontstaan door het lidmaatschap van de Veldleeuwerik. Op de website bood Syngenta gratis bloemenzaad aan om de aanleg van biodiversiteitsstroken rondom akkers te stimuleren. Met de bloemzaadmengsels kunnen de juiste biodiversiteitsstimulerende stroken worden aangelegd om daarmee bijen en andere bestuivers te lokken. Ook vogels zullen gebruik maken van de bloemenranden. Samen met buurman Joop Dieleman, die een boerderijwinkel heeft, wist Van Reeuwijk acht boeren te interesseren om er een gezamenlijk project van te maken.

Sponsoren zoeken

Het leuke van het Syngenta-initiatief vindt Van Reeuwijk dat je via crowdfunding (www.burgersvoorbij.nl) de bloemenrand kan laten sponsoren door burgers. De minimale inleg is 10 euro voor 10 m² bloemenrand. Van Reeuwijk: 'Uiteindelijk viel het aantal aanmeldingen erg tegen. In totaal hebben 17 sponsors uit de directe omgeving slechts € 320,- ingelegd. Dit bedrag heeft net niet de kosten kunnen dekken die we moesten maken voor het laten inzaaien. Zelf wijten we de lage opbrengst aan het vrij late tijdstip (april 2014) waarop we zijn begonnen om er reclame voor te maken. Wel hebben de persberichten drie krantenartikelen opgeleverd.'

Voor een regulier akkerbouwbedrijf is de benodigde PR-inzet veel te hoog in relatie tot de lage (financiële) respons, vindt Van Reeuwijk. 'Voor de buurman met de boerderijwinkel gaf de bloemenrand iets meerwaarde aan zijn verkopen. Voor PR van de sector en het eigen bedrijf is de bloemenrand goed. De bijeenkomst met de sponsoren uit de omgeving was gezellig en leerzaam, zeker omdat iemand van landschapsbeheer (tevens imker) een toelichting gaf. Ook is er een school uit Urk op bezoek geweest.'

Succesfactoren voor bedrijfsvoering

Agrarisch natuurbeheer kan binnen het bedrijf pas echt goed van de grond komen als het economisch rendabel is voor de boer, vindt Van Reeuwijk. Het aanleggen van randen kan wat zijn op overhoekjes en op minder rendabele stukken land. 'Als je het net als wij wil doen via sponsoren, dan is het zaak om in een vroeg stadium te beginnen met werven en heel erg veel reclame te maken in de lokale media.'



PIETER VAN REEUWIJK

akkerbouwer

'Voor PR van de sector en het eigen bedrijf is de bloemenrand goed.'

VOF LANDBOUWBEDRIJF VAN REEUWIJK NOP

Emmeloord

Het reguliere akkerbouwbedrijf (68 ha) van Pieter en Tilly van Reeuwijk heeft een roulerend bouwplan van 1/4 aardappelen, 1/4 wintertarwe, 1/4 suikerbieten, 1/12 peen, 1/12 ui en 1/12 tulpen. Samen met zeven burensamen is een twee kilometer lange gezamenlijke bloemenrand aangelegd, waarvan 400 meter (600 m²) op dit bedrijf.

NATUURBEHEER PAST IN DE BEDRIJFSFILOSOFIE

Intrinsieke waarde van natuur

Het is vooral de intrinsieke waarde van de natuur waar Van den Dries in gelooft: natuur kan samengaan met landbouw. Bovendien geeft natuurbeheer een basis voor meer maatschappelijk draagvlak. De angst voor onkruiden is vaak onterecht. Als je het goed doet, hoeft er geen veronkruiding te zijn in je gewassen. Er is te weinig kennis over de biologische landbouw in combinatie met agrarisch natuurbeheer. Volgens hem is de landbouw in zijn directe omgeving op dat specifieke gebied onwetend en ook consumenten weten op dat gebied maar weinig.

Het natuurbeheer vindt vooral plaats door de stroken één keer per jaar te maaien en het maaisel consequent af te voeren, te composteren en weer aan te wenden als bodemverbeteraar op het land. Van den Dries krijgt geen financiële steun voor agrarisch natuurbeheer en kan het dus naar eigen inzicht doen.

Innovatie in productie en afzet

Positiebepaling via GPS is een doorbraak geweest voor Van den Dries. Hierdoor kan het systeem van niet bereiden teeltbedden toegepast worden, waardoor slechts 10% van de grond wordt bereiden (en 90% niet). De VOF is nu bezig via crowdfunding om zonnepanelen gefinancierd te krijgen. Consumenten investeren voor 250 euro in zonnepanelen en krijgen hier zes waardebonnen van 50 euro voor een biologisch voedselpakket voor terug.

Succesfactoren voor het bedrijf

De kritische succesfactoren van het bedrijf zijn het realiseren van goede opbrengsten, het in de hand houden van de kosten en het realiseren van een goede verkoopprijs. Het verdeelcentrum BioRomeo speelt een belangrijke rol voor het realiseren van de goede prijs. Zo ook het voortdurend werken aan logistieke oplossingen. Het gaat hierbij met name om het waarmaken van wat je zegt en om het opbouwen en onderhouden van goede communicatie. Consumenten worden uitgenodigd om te komen kijken op het bedrijf. Natuurbeheer in de vorm van (akker)randenbeheer is sinds 1994 een vast bedrijfsonderdeel. Door het afvoeren van maaisel verschaalt de akkerrand en daardoor is een gevarieerdere vegetatie ontstaan. Het composteren van maaisel is voor een individueel bedrijf best lastig, maar als je dit met meerdere burens kan doen, wordt dat probleem ook opgelost. Door samenwerking versterken bedrijven elkaar. Dat zal in de toekomst niet minder zijn als zoon Krispijn het bedrijf overneemt.



DIGNI VAN DEN DRIES

akker- / tuinbouwer

'Natuurbeheer past in de bedrijfsfilosofie.'



VOF KEIJ/VAN DEN DRIES

Ens

Van den Dries teelt op biologische wijze met twee compagnons diverse akker- en tuinbouwgewassen op 75 ha, overwegend zavelgrond. Hij heeft aardappelen, wortelen, bieten (ook in allerlei kleurenvarianten), selderij, pastinaak, spinazie, pompoenen, koolsoorten, luzerne en granen. Daarnaast heeft hij een aantal kleinere teelten voor de niche-markt: mierikswortel en aardpeer. Hij heeft 4.800 meter aan natuurranden van 7 meter breed. Tevens is op het terrein het verdeelcentrum BioRomeo gevestigd waar twintig telers hun biologische groenten, fruit en zuivelproducten via een korte en directe lijn aan consumenten aanbieden.



DUURZAAMHEID VOOR NATUUR EN BEDRIJF

Akkerbouw en natuurbeheer

Poppink werkt sinds 2002 aan de vergroting van de duurzaamheid van zijn bedrijf. Hij voert zelf alle werkzaamheden uit: grondbewerking, inzaai, gewasbescherming, bemesting en oogst (deels ook loonwerk). Als vervolg op de GLB-pilot Winterswijk deed Poppink mee aan een randenbeheerproject, waarvoor in 2014 randen zijn ingezaaid voor akkerfauna, en waarvoor hij een vergoeding ontvangt. Ook beheert hij een houtwal met eiken, maar daar krijgt Poppink geen vergoeding voor. Daarnaast heeft Poppink op diverse plaatsen nestkasten opgehangen, onder andere voor bosuil en torenvalk. Deze zijn jaarlijks bezet en de jongen vliegen met succes uit. Er is geen betaald agrarisch natuurbeheer op de percelen zelf op dit bedrijf.

Samenwerken en zelfvoorzienend in warmte

Poppink werkt bij de grondruil samen met acht melkveehouders. Het gaat om de teelt van aardappelen op percelen van melkveehouders, terwijl voor sommige melkveehouders snijmais geteeld wordt op het land van Poppink. Poppink had ook een wijngaard maar die heeft hij met ingang van 2014 afgestoten en verpacht. De wijngaard en het wijn maken kostte hem te veel tijd. Nu doet hij nog wel het maai- en snoeiwerk in de wijngaard. Poppink heeft aan verschillende proefprojecten meegedaan, onder andere randenbeheer. Het hout van zijn bospercelen wordt als brandstof gebruikt voor een houtgestookte cv. Poppink is zelfvoorzienend wat betreft verwarming en warmwatervoorziening. De jaarlijkse bijgroei van het hout dekt zijn warmtevraag. Zo kan Poppink op duurzame wijze zijn bossen onderhouden en voldoende brandstof aanvoeren voor zijn houtgestookte cv.

Een betere biotoop voor flora en fauna

Poppink vindt het belangrijk om maatregelen te nemen die de biodiversiteit vergroten, zodat het leefgebied voor vogels en insecten verbetert. De winst van agrarisch natuurbeheer zit volgens hem vooral in een betere biotoop voor flora en fauna. Maatregelen als de inzaai van akkerfaunaranden helpt. Daarnaast profiteert de recreant en toerist van een divers landschap. Het meedoen met verschillende proefprojecten heeft Poppink veel kennis opgeleverd waar hij nu van profiteert. Ondanks zijn warme belangstelling voor natuur blijft de financiële basis van dit bedrijf toch in sterke mate de gangbare landbouw en dan vooral de teelt van aardappelen.



WIM POPPINK

akkerbouwer

'De winst van agrarisch natuurbeheer zit vooral in een beter biotoop voor flora en fauna.'

POPPINK

Winterswijk


Het akkerbouwbedrijf van Poppink is 50 ha groot, waarvan 21 ha in eigendom. Daarnaast heeft hij bijna 5 ha bos. Het bedrijf ligt op matig fijn zand in Winterswijk. Poppink teelt 38 ha aardappelen, 4 ha suikerbieten, 1,5 ha rogge voor zaadteelt voor groenbemesters (na mais), 4,5 ha snijmais en 1 ha kerstbomen. Voor de teelt van een deel van de aardappelen ruilt hij percelen met acht melkveehouders via vaste contracten en eenjarige afspraken.

NATUURBEHEER PAST IN SAMENHANG BIJ MIJN HELE BEDRIJF

'Wij willen een van de mooiste bedrijven van Zeeland worden. Hiervoor is het noodzakelijk dat je continu met je bedrijf bezig bent om het te vervolmaken.'

 [naar voorbeeld](#)

VERBREDEN

 [naar beschrijving](#)

HET KAN NIET ZONDER AGRARISCH NATUURBEHEER

'Agrarisch natuurbeheer: gewoon beginnen en niet bang zijn als het je wat kost. Het levert je veel meer op!'

 [naar voorbeeld](#)

HET AGRARISCH NATUURBEHEER PAST INTEGRAAL IN HET GEHELE BEDRIJF

'Tot mijn grote verbazing werden in het voorjaar van 2014 maar liefst honderd veldleeuweriken op het bedrijf geteld.'

 [naar voorbeeld](#)

 [HOME](#)

 [TERUG](#)

[> akkerbouw](#)

[> veehouderij](#)

[> voorbeelden](#)

[> links](#)

[> tips](#)

[> hoe verder](#)

[> colofon](#)

[> canvas](#)

[> achtergrond](#)

NATUURBEHEER PAST IN SAMENHANG BIJ MIJN HELE BEDRIJF

Locatie als kracht

De locatie van het bedrijf dicht bij het Veerse Meer voor recreatie is een van de sterke punten van het bedrijf. De bezoekers zijn ook duidelijk in de natuur geïnteresseerd. De natuurontwikkeling bestaat uit natuurvriendelijke oevers, drinkputten en er zijn bloemenranden aangelegd. De bloemenranden zijn soms moeilijk in te passen door de onkruiddruk op de akkerbouwgewassen. Zeekraal is een echt streekproduct uit Zeeland. Janse teelt dit op het land met behulp van het zoute water uit het Veerse Meer.

Meerwaarde van natuurbeheer

De meerwaarde van agrarisch natuurbeheer is dat de mensen op de camping er gaan lopen, er meer een totale beleving van krijgen, ervan genieten, en daardoor sneller terugkomen naar het bedrijf of er langer blijven. Mogelijk speelt dit in het voor- en naseizoen een grotere rol dan in het hoogseizoen. Voor de inrichting van natuurbeheer is er ook op gelet dat elke maand wel een plantensoort bloeit. Dit is belangrijk voor de seizoensplekken van de camping. In het verleden is de vroegere minicamping (15 plaatsen) uitgebreid tot 75 plaatsen. De voorwaarde hiervoor was de ontwikkeling van 3,5 ha natuur.

Voor het ondernemerschap van Janse geldt: nooit nee verkopen, proberen een kwalitatief goed product neer te zetten, risicospreiding en innovatie als belangrijke uitgangspunten. Het bedrijf werkt aan vernieuwing op verschillende vlakken in de recreatietak: zonneboilers, zonnecellen, zelfvoorzienend wat elektriciteit betreft (geen gasgebruik), andere toiletten. In de akkerbouw doet Janse mee aan GPS-signalering, specifieke plekgerichte kunstmestgiften en onkruidbestrijding en aan het duurzaamheidsprogramma 'Veldleeuwerik'. Janse probeert om de grond zo duurzaam mogelijk te onderhouden en wil ooit gaan experimenteren met niet-kerende grondbewerking. Op zeekraalgebied zijn er permanent nieuwe ontwikkelingen.

Toekomst van het natuurbeheer?

Het natuurbeheer op de manier zoals Janse dat doet, zou ook zeker wat voor andere bedrijven kunnen zijn. Janse geeft wel mee dat je gevoel voor agrarisch natuurbeheer moet hebben: voor het geld alleen moet je het niet doen. Je moet de waarde van de natuur om je heen zien en willen waarderen. Het blijft volgens hem zeer de vraag of het rendabel kan zijn met de huidige grondprijzen.



FAMILIE JANSE

akkerbouwer

'Om een van de mooiste bedrijven van Zeeland te worden moeten we continu met ons bedrijf bezig zijn om het te vervolmaken.'

DE HEERLIJKHEID VAN WOLPHAARTSDIJK

Wolphaartsdijk

Het bedrijf (65 ha) betreft akkerbouw op kleigrond met een gewoon akkerbouwplan (1 op 6 teelt van aardappelen, suikerbieten, tarwe en graszaad). Als speciaal gewas wordt op 1,5 ha zeekraal geteeld. De landschaps-camping heeft 60 campingplaatsen. Ten slotte zijn er op het bedrijf 2 ha dijken, is er een wandelpad aangelegd en om het erf ligt streekeigen beplanting.

HET KAN NIET ZONDER AGRARISCH NATUURBEHEER

Natuurlijke vijanden zijn van nature aanwezig

Rozenkwekerij de Bierkreek in Zeeuws-Vlaanderen is vernoemd naar de kreek die de kwekerij doorsnijdt. Het zijn de dijken en kreken die als een groen-blauw netwerk het open akkerbouwlandschap doorsnijden en die als landschappelijke elementen zorgen voor grote biodiversiteit met unieke dier- en plantensoorten. Op het bedrijf zijn de teeltvelden ingebed in een natuurlijke omgeving met breed uitgroeiende windsingels en hagen, bloeiende ruige grasbermen, drinkputten, knotbomen en houtstapels. Daarom komen plagen op het bedrijf niet voor. Natuurlijke vijanden zijn van nature aanwezig. Een complex geheel van eten en gegeten worden zorgt ervoor dat de rozen gezond blijven. Het is zo complex dat niemand precies weet hoe het werkt, maar het belangrijkste is dat het werkt. Het bedrijf kan dan ook absoluut niet zonder het agrarisch natuurbeheer. De ervaring leert dat de afstand tussen de rozenpercelen en het agrarisch natuurbeheer op het bedrijf niet te groot moet zijn. Anders komen er meteen meer ziekten en plagen in de rozen. Van der Krogt blijft daarom steeds zoeken naar de juiste combinatie van het type agrarisch natuurbeheer en het voorkomen van ziekten in de rozen.

Naar buiten gericht

Naast agrarisch natuurbeheer zijn de multifunctionele activiteiten allen aan rozen gelieerd: er worden biologische tuinrozen aan huis verkocht en er wordt honing verkocht die afkomstig is van de rozen van het bedrijf. Ook wordt er jaarlijks een rozenfestival gehouden en zijn er rondleidingen. 'We richten ons daarbij niet alleen op toeristen, maar ook op mensen uit de omgeving. We geven voorlichting aan telers, overheden, particulieren en publiceren regelmatig in het boomkwekerijblad.'

Perspectief van natuurbeheer

De kritische succesfactoren voor het verdienmodel zijn naast de integratie met het agrarisch natuurbeheer ook het ondernemerschap, het opgebouwde netwerk en de bekendheid via internet. De laatste jaren liep de verkoop van biologische rozenstruiken minder goed dan een aantal jaren geleden doordat mensen bezuinigen op hun tuin, nu trekt de verkoop weer aan. De verkoop van biologische struiken doet het beter dan de niet-biologische. Van der Krogt: 'Voor het agrarisch natuurbeheer draait het om gewoon beginnen en niet bang te zijn als het wat kost. Het levert je ook veel op! Ook is er nog veel te bereiken met agrarisch natuurbeheer in de biologische insectenbestrijding.'



GEERTJE VAN DER KROGT tuinbouwer

'Agrarisch natuurbeheer: gewoon beginnen en niet bang zijn als het je wat kost. Het levert je veel meer op!'

KWEKERIJ DE BIERKREEK IJzendijke

De Bierkreek is een maatschap van vier personen. Op het bedrijf worden biologische buitenrozen gekweekt en verkocht. Het bedrijf is 4,5 ha groot waarvan 1,5 ha agrarisch natuurbeheer. Geertje van der Krogt is een van de maten en regelt vooral de verkoop aan particulieren op het erf en via de website. Het bedrijf levert steeds meer aan Nederlandse tuincentra en verder is de verkoop sterk internationaal georiënteerd.

HET AGRARISCH NATUURBEHEER PAST INTEGRAAL IN HET GEHELE BEDRIJF

De meerwaarde van natuurbeheer met historie

Verhagen kwam in 1995 in aanraking met het natuur- en landschapsbeheer via de Stichting Landschapsbeheer Zeeland toen een boomgaard door Verhage gerooid werd. De Stichting vroeg aan Verhage of hij akkerranden wilde ontwikkelen. Toen later in de ruilverkaveling een stuk weiland uit de overbedeling verkregen werd, is hij daar begonnen met mestvee met beheerovereenkomsten. In 2000 is het bedrijf overgeschakeld naar biologische landbouw. Het natuurbeheer op het bedrijf in combinatie met de biologische landbouw versterkt de recreatie-tak. Er zijn veel leeuweriken op het bedrijf. Ook zijn er uilen en kwartels. Vooral de toeristen hebben waardering voor natuurbeheer.

Innovaties

Een interessante technologische ontwikkeling in de biologische landbouw is de computer-gestuurde mechanisatie, bijvoorbeeld bij mechanische onkruidbestrijding. Sommige randen geven veel onkruiddruk in de biologische akker- en tuinbouwgewassen. Je moet dan juist meer schoffelen. Eigenlijk lenen sommige akkerranden zich niet voor biologisch geteelde akkerbouw en tuinbouwgewassen. Hij heeft hier ook mee geëxperimenteerd. Verhage overweegt nu andere akkerrandensoorten, op een andere plek of minder randen. Zijn kennis haalt hij bij collega-ondernemers, vakbladen, cursussen, internet, Landschapsbeheer Zeeland en de Agrarisch Natuurvereniging Bloeiend Zeeuws Vlaanderen. Verhagen is ook een kennisbron voor andere ondernemers.

Succesfactoren

De combinatie van de recreatie, biologisch teelten en agrarisch natuurbeheer zorgt ervoor dat de toeristen terugkomen en ook langer blijven. De recreatietak en de biologische tak wil Verhage verder ontwikkelen. Het bedrijf zal dan ook in de komende jaren op dezelfde voet worden voortgezet en de opvolger mag het verder uitbouwen. Voor anderen is zijn belangrijkste tip: kijk zelf of je er vertrouwen in hebt en ga het dan pas doen. Het hoort bij het buitengebied en je moet het ook leuk vinden.



TONNIE VERHAGE

akkerbouwer

'Tot mijn grote verbazing werden in het voorjaar van 2014 maar liefst honderd veldleeuweriken op het bedrijf geteld.'



HET KLINKET

Schoondijke

Het biologische akkerbouwbedrijf van Tonnie Verhage van 35 ha is een bedrijf met relatief veel extensief geteelde akkerbouwgewassen, luzerne en allerlei kleinere producten zoals rode bieten en pompoenen. Verder verhuurt Verhage drie vakantiehuisjes, een ontmoetings- en feestruimte, organiseert hij boerengolf en heeft hij in de zomer een maisdoolhof. Het agrarisch natuurbeheer betreft akkerranden voor overwinterende vogels (omgerekend 1,5 ha), leeuwerikranden (omgerekend 1,9 ha) en botanische graslanden (3 ha).





MOGELIJKHEDEN BENUTTEN DIE AGRARISCH NATUURBEHEER HEEFT VOOR IMAGOVERBETERING

Aandacht voor de bodem

Het bedrijf van Henk Smith heeft een eenvoudige, vrij extensieve opzet door de beperkingen van de relatief zware kleigrond. Smith voert zijn bodembewerking uit met traditionele mechanisatie. Om het aandeel organische stof op peil te houden en daar waar mogelijk te verhogen gebruikt hij voornamelijk vaste stro mest. Bladmeststoffen worden gebruikt om tekorten in de bodem te compenseren, zodat deze wel voor het betreffende gewas beschikbaar zijn.

Actief op eigen bedrijf en daarbuiten

De teelt op het gepachte grasland is een combinatie van gras, luzerne en rode klaver. Het gras wordt twee tot drie keer per jaar gemaaid en verkocht aan een groenvoerdrogerij. Smith maakt voor de akkerbouw gebruik van gps op de machines voor het zaaien, bemesten en spuiten en sensoren voor het meten van onder andere bladmassa en N-gehalte in het blad. Het bedrijf leent zich goed voor agrarisch natuurbeheer: het is goed inpasbaar in de bedrijfsvoering en er staat een redelijke vergoeding tegenover. De vergoeding en de inpasbaarheid op het bedrijf is voor Smith belangrijk. Door het bestuurlijke werk in de agrarische sector is er veel afwisseling in de werkzaamheden buiten het bedrijf.

Communiceer de goede resultaten

Henk Smith vindt dat boeren nu nog te weinig de mogelijkheden benutten die het agrarisch natuurbeheer heeft voor imago verbetering. Zelf is hij actief deelnemer in het agrarisch natuurbeheer binnen het ANLB-stelsel en heeft hij aan meerdere projecten deelgenomen. Altijd steek je als agrariër hier iets van op. De ene keer ligt de nadruk op de voedselvoorziening van vogels in de winter en een andere keer op de functionele agro-biodiversiteit. Een voorbeeld is de stimulans die een akkerrand kan geven voor het tegengaan van plaaginsecten in het gewas. Het is zaak om deze activiteiten actief uit te dragen aan de buitenwacht. Hierdoor creëer je bewustzijn voor wat we doen en begrip voor standpunten en knelpunten die soms ontstaan in de landbouw.



HENK SMITH
akkerbouwer

'Een betere balans is nodig tussen ecologie en economie in toekomstige pakketten.'



HENK SMITH
Beerta

Op de 52 ha van het bedrijf van Henk Smith wordt vanwege de zware kleigrond een eenvoudig bouwplan toegepast met vooral wintertarwe (29 ha) en suikerbieten (12 ha), maar ook 4 ha luzerne en 7 ha vogelakker (ANLB). Daarnaast pacht hij 30 ha grasland. In 2014 is Henk Smith uitgeroepen als winnaar in de competitie Topbodem voor bodemkennis en -management (een initiatief van Agrio uitgeverij en BLGG AgroXpertus). Smith is bestuurlijk actief bij de Agrarische Natuurvereniging Oost Groningen (ANOG) en LTO Noord. Daarnaast is hij binnen verschillende projecten afwisselend projectleider en/of adviseur.



NATUURBEHEER OMDAT MENSEN HET MOOI VINDEN

Bloeiend bedrijf akkerranden

De contracten voor de akkerranden zijn afgesloten bij het landelijke samenwerkingsverband Bloeiend Bedrijf. Dit samenwerkingsverband van 300 boeren wordt onder andere begeleid door het Louis Bolkinstituut, de koepelorganisaties Veelzijdig Boerenland en ZLTO. De stroken werken het beste tussen een graan en het gewas suikerbieten of aardappelen in. Dit omdat sluipwespen vanuit de akkerranden tot 70 meter het perceel inkomen. Voor suikerbieten betekent dit dat je veel minder zwarte bonenluizen in het gewas hebt en daarmee kosten bespaart voor bestrijding.

Kennisverspreiding

Van Oorschot was nieuwsgierig en op zoek naar iets nieuws toen hij begon met agrarisch natuurbeheer. Bij de ontwikkeling kwam hij in contact met Bloeiend Bedrijf via iemand die ook in de cichorei-werkgroep zat. Ook las hij in dezelfde tijd een artikel in Oogst hierover. Er werden mensen gezocht om mee te doen. Bloeiend Bedrijf heeft hem verder geholpen met het verder toepassen op zijn bedrijf.

Natuurbeheer in de praktijk

Van Oorschot is tevreden met het natuurbeheer op zijn bedrijf. Het kan eigenlijk financieel niet goed uit, maar het is wel interessant. De meerwaarde is dat mensen het mooi vinden. Het brood van graan van de Zeeuwse Vlegel wordt verkocht in een kaaswinkel op Tholen. Wat ook een idee zou kunnen zijn is om bij een Zeeuws Vlegel brood een bon te doen om bij Van Oorschot een bos bloemen te komen plukken in de akkerrand. Ook heeft een imker uit de buurt bijenkasten neergezet met jonge bijenvolken. De regeling en het intekenen van de akkerranden bij de jaarlijkse opgaven bij RVO is lastig.

De toekomst

De ondernemer verwacht dat zijn bedrijf in de toekomst in grote lijnen hetzelfde zal zijn als nu. Als het kan wil hij verder met de akkerranden. In de visie van Van Oorschot is natuurbeheer ook zeker wat voor andere bedrijven. Natuurbeheer moet je dan wel echt zien zitten en echt willen. Een rendabele toepassing zou er misschien in de toekomst nog wel kunnen komen.



MICHEL VAN OORSCHOT akkerbouwer

'Agrarisch natuurbeheer: je moet het echt zien zitten en echt willen.'

VAN OORSCHOT Tholen

Het bedrijf van Michel van Oorschot is een akkerbouwbedrijf van 80 ha met een gewoon bouwplan op klei. Van Oorschot verbouwt cichorei (vet vervanger voor onder andere mueslikoeken), vroege aardappelen, winterwortelen en knolselderij. Op 2 ha verbouwt hij milieuvriendelijke tarwe dat in Zuidwest Nederland coöperatief wordt afgezet en verwerkt onder de naam Zeeuwse Vlegel. Aan huis verkoopt hij consumptieaardappelen. Het agrarisch natuurbeheer richt zich op niet-permanente akkerrandenstroken van in totaal 1500 meter (3-6 meter breed).

OOG VOOR RENDEMENT UIT DE NATUUR

Oog voor rendement uit natuur

De bedrijfsvoering is gericht op het behalen van een goed rendement. Dit geldt voor het hele bedrijf en zo is ook het uitvoeren van agrarisch natuurbeheer benaderd. De keuze voor agrarisch natuurbeheer is op de eerste plaats ingegeven door commercieel belang, ofwel de hoogte van de vergoedingen voor natuurbeheer. Door aan natuurbeheer te doen hoopt Koop Landbouw bovendien te werken aan een positiever beeld in de samenleving van zijn bedrijf. Om die reden heeft Knook ook de kopakkers met bloemenmengsels ingezaaid. Knook verwacht dat dit in de toekomst zal bijdragen aan een positief imago van 'Waddenpeen' bij het grootwinkelbedrijf.

Akkerbouw en natuurbeheer op Groningse klei

Koop Landbouw is een modern bedrijf en Knook verwacht dat de schaalvergroting 'zal doordenderen, mede mogelijk gemaakt door de automatisering'. De werknemers hebben nu al gps op de trekkers voor sproeimachines, bemesting en zaaien. De verwachting is dat de komende vijf jaar vooral op het vlak van de automatisering grote ontwikkelingen opkomen die invloed hebben op de precisielandbouw, waarbij trekkers onbemand het werk doen. Ook de evolutie in gewassen zal doorgaan en zal tot hogere graanopbrengsten en tot meer resistente gewassen leiden.

Meer aandacht voor goede resultaten

Koop Landbouw is een bedrijf dat de technische ontwikkelingen op de voet blijft volgen. Hans Knook informeert zich via vertrouwde kanalen en relaties zoals standsorganisaties, toeleverende en afnemende bedrijven, vakbladen en agrarische adviseurs. In toenemende mate heeft hij ook digitale informatiebronnen. Ook besteedt Knook veel aandacht aan bijscholing van medewerkers. Veel kennis over agrarisch natuurbeheer wordt opgedaan door deelname aan de agrarische natuurvereniging Wierde & Dijk. Agrarisch natuurbeheer moet op de eerste plaats financieel uit kunnen, maar net zo belangrijk zijn het in de hand kunnen houden van de onkruidontwikkeling (vooral akkerdistel) op de percelen. Dit moet beheersbaar zijn en niet tot extra veel spuiten leiden om de percelen na zes jaar agrarisch natuurbeheer weer onkruidvrij te maken. De toekomst van agrarisch natuurbeheer ligt in een combinatie met vergroening van het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid van de EU.



HANS KNOOK

adjunct-directeur Koop Landbouw B.V.

'Akkerbouw en natuurbeheer in Groningen met oog voor resultaten.'



KOOP LANDBOUW B.V.

Usquert, Hogeland

Koop Landbouw is een bedrijf dat akkerbouw, een koelbedrijf en peenverwerking combineert. Knook heeft 500 ha in gebruik en verbouwt daar voornamelijk tarwe met daarnaast aardappelen, koolzaad, suikerbieten, wortelen, uien en mais. Er zijn 16 werknemers, in het voorjaar aangevuld met 4 of 5 tijdelijke medewerkers. Ze hebben 23 ha SNL-pakket voor broedende akkervogels, 5 ha wintervoedselpakket. Op eigen initiatief heeft Knook, zonder vergoeding, 3 ha kopakkers met een bloemenmengsel ingezaaid en er is 700 meter rietsloot.



CREATIEF IN WEIDEVOGELBEHEER

Burgers laten zien hoe vogels beschermd worden

De landbouw moet beter laten zien wat men doet, zodat de burger beter begrijpt dat niet alles wat men mooi vindt, praktisch haalbaar is. Tegelijkertijd krijgen burgers door open dagen en dergelijke vaak meer waardering voor wat boeren wel doen en tot stand brengen. Tonny doet dat zelf door schoolklassen op zijn bedrijf te ontvangen en hen de nesten en de jongen te laten zien.

Opgroeïende kuikens geven voldoening

Tonny houdt zich zeer actief bezig met (weide) vogelbeheer (kievit, eend, grutto, gele kwikstaart e.a.). Hij is zelf lid van de vogelwacht. De grond op het bedrijf is licht. Daarom ploegt Tonny de groenbemesters pas in het voorjaar om. Vogels hebben daardoor de hele winter door een schuilplaats. In het voorjaar markeert hij vogelnesten in zijn bollenvelden en legt de eieren bij het aanaarden (even) aan de kant. Als het lukt de nesten te beschermen, zodat de jongen groot worden, dan geeft dat veel voldoening. Tonny laat ze met veel plezier zien aan zijn kleinkinderen en ook aan schoolklassen. In het bijzonder is hij trots op een torenvalkkast op zijn bedrijf, waarvan de bewoners hem helpen bij de muizenbestrijding.

Met een groep boeren, de 'Kop van NOP', heeft men in dit gebied een 'natuurplan' voor de Provincie Flevoland gemaakt. De provincie wil dat de boeren kiezen uit vastgestelde pakketten, maar daar kunnen de boeren uit de 'Kop van NOP' niet mee uit de voeten. Hun plan bestaat uit een biologisch kernbedrijf met dras-plas en aanvullende maatregelen in het gebied daarom heen. Tonny heeft bijvoorbeeld aan het Waterschap voorgesteld om de voet van de IJsselmeerdijk (4 meter brede grasstrook) enkele weken later te maaien dan nu het geval is. Dat zou gunstig zijn voor het weidevogelbeheer, maar ook voor rietzanger, kleine karekiet en wilde eend.

Predatie van eieren en kuikens tegengaan

Het is frustrerend dat er door predatie veel eieren van kievit en grutto verloren gaan en er ook weinig jonge vogels overleven. Dit is moeilijk op te lossen. Het blijft altijd spannend of het gaat lukken en het geeft voldoening als de jongen groot worden. Misschien kan GPS in de toekomst helpen bij nestbescherming.



TONNY EN ANNY GROOTKOERKAMP

akkerbouwer

"Ik heb een bescheiden consumptiepatroon; maar een geslaagd nest weidevogels geeft plezier en voldoening."



MAATSCHAP GROOTKOERKAMP

Rutten

Tonny en Anny hebben samen met hun zoon en schoondochter een bloembollenbedrijf met eigen teelt (22 ha) en broei van (5 miljoen) tulpen en enkele akkerbouwgewassen, te weten 7 ha poot aardappelen en 3,5 ha uien. Inclusief huurland is het bedrijf ruim 30 ha groot. Weidevogelbeheer is een essentieel onderdeel van Tonny's werkzaamheden.





WEERBARE AKKERBOUW MET BODEM ALS KAPITAAL

Akkerbouw en natuur

Peter Harry Mulder verwacht dat toepassing van niet-kerende grondbewerking (NKG) zal leiden tot een betere bodemstructuur en –bodemvruchtbaarheid. Dit past ook binnen het agrarisch natuurbeheer op zijn bedrijf waardoor zijn bedrijf weerbaarder is tegen luizen. Daarvan profiteren ook bedreigde akkervogels. Peter Harry geniet van elke keer dat een akkervogel opduikt vlakbij de trekker. Hij is een vogelaar met een passie voor bedreigde akkervogels zoals de patrijs, de veldleeuwerik en de grauwe kiekendief.

Via niet-kerende grondbewerking naar hogere saldo's

Op de langere termijn zal de verbetering van de bodem zich vertalen in lagere kosten en hogere opbrengsten. Bijvoorbeeld doordat er meer wormen in de grond zitten, komt er meer fosfaat voor de plant beschikbaar en verbetert de waterdoorlatendheid. Zaai van wintertarwe in combinatie met NKG na de aardappelteelt vereist laat-afrijpende aardappelrasen ter onderdrukking van straatgras en muur. Hiermee wordt de inzet van de bekritiseerde herbicide 'Glyfosaat' voorkomen, wat ook beter is voor het bodemleven. Ook verhoogt NKG het effect van mycorrhiza-gebruik. Hij experimenteert met deze nuttige bodemschimmels om de opnamen van mineralen te bevorderen en om de weerbaarheid van het gewas tegen vochttekort, nematoden en schimmelaantasting te vergroten. Daarnaast leidt NKG tot een 40% besparing op arbeid en brandstof. Peter Harry heeft 14% van zijn bedrijf ingericht met kleurrijke akker- en bloemenranden, niet-gemaaide sloottaluds en overhoekjes met struweel. De nuttige insecten die hier leven, houden de gewassen luizenvrij. Minder insecticidegebruik betekent minder 'steriele' akkers, een zegen voor patrijs en veldleeuwerik. Ook deelt hij graag met andere boeren zijn kennis uit eigen experimenten. Hij laat zien dat in de gangbare akkerbouw (95% van het akkerareaal) met eenvoudige maatregelen meters gemaakt kunnen worden voor akkernatuurherstel.

Niet alleen; maar samenwerken

In het gebied rond Muntendam heeft hij, voor boer en burger de werkgroep Boerenbuitengebied opgericht. Ook gemeente, waterschap en nutsbedrijven spelen een rol. Het streven is 5% natuurlijke begroeiing om insecten en (akker)vogels een kans te geven, om de weerbaarheid van de akkerbouw te vergroten en het landschap te verfraaien. Ook zijn vrouw Eline zet zich hiervoor in en speelt een belangrijke rol in deze werkgroep.



PETER HARRY MULDER EN ELINE RINGELBERG

akkerbouwer

"Met relatief kleine en eenvoudige maatregelen valt al vooruitgang te boeken."



BOERDERIJ KLOOSTERPLAATS Muntendam

Het bedrijf van Mulder is 69 ha groot, waarvan 9,5 ha agrarisch natuurbeheer (8 ha meerjarige akkerranden, 0,6 ha bloemenranden en 0,4 ha wintervoedsel). Het gangbare bedrijf ligt in Oost-Groningen op de grens van het Oldambt en de Veenkoloniën. Mulder teelt 29 ha zetmeelaardappelen, 7 ha suikerbieten, 15,5 ha wintertarwe en 7 ha zomergerst.



STREVEN NAAR BOVEN- EN ONDERGRONDSE BIODIVERSITEIT

Van akkerranden naar duurzaam bodembeheer

Wim beschouwt zichzelf als 'bodemboer'. Hij doet in principe alles wat in het belang is van de bodem. Hij probeert de bodem in zijn kracht te zetten door niet meer te ploegen, een vorm van conserverende akkerbouw met als doel dat het bodemleven beter bijdraagt aan de voeding en weerbaarheid van de gewassen. Het gebruik van kunstmest is daardoor aanzienlijk verlaagd.

Van akkerranden naar duurzaam bodembeheer

Wim heeft samen met zijn vrouw, Marga Klein Swormink, het bedrijf van haar ouders voortgezet. 'Bij de start hebben we drie pijlers geformuleerd: economie, duurzaamheid en biodiversiteit. In eerste instantie ging er veel aandacht uit naar de bodem en dat is gebleven. Daarnaast is de pijler biodiversiteit verder vorm gegeven en dat begon met akkerranden. De combinatie van conserverende akkerbouw en de aanwezigheid van meerjarige onkruiden en de overgang naar biologisch (sinds 2016) was reden om een deel van de randen voorlopig te beëindigen. Aan één kant neemt de berm de functie van de randen over'. Met collega's in de buurt heeft hij nu een strook van 4 kilometer aaneengesloten akkerranden ingericht. De afgelopen zes jaar had hij een wintervoedselveld voor vogels. Vanaf 2017 zal er vijf jaar een vogelakker zijn. Dit doen Wim en Marga samen met de burens in een cluster agrarisch natuurbeheer met brede akkerranden, vogelakkers en wintervoedselvelden.

Wim is sinds 2006 betrokken geweest bij het doorontwikkelen van Stichting Veldleeuwrik, een initiatief voor duurzame akkerbouw. Hij vindt het belangrijk dat boeren met dit initiatief aan de buitenwereld laten zien dat ze duurzaam bezig zijn.

'Systeemboeren' heeft de toekomst

Wims manier van 'systeemboeren' vraagt een andere denkwijze en een andere manier van boeren; daar kunnen of willen lang niet alle boeren in mee. Maar Wim is ervan overtuigd dat er een aantal voordelen aan zitten, zoals betere waterinfiltratie en beschikbaarheid van mineralen, betere draagkracht en geringer brandstofgebruik. Het maken van een zaai- en pootbed in het voorjaar is wel moeilijker. Qua fysieke opbrengsten van de gewassen denkt hij dat tarwe en bieten zeker hetzelfde opbrengen in zijn systeem. Bij aardappelen ook en bij uien is dat wellicht wat lager. In een jaar als 2016 met meer structuurproblemen was dat zeker niet zo.



WIM STEGEMAN

akkerbouwer

"Regenwormen zijn mijn werknemers."



MAATSCHAP KLEIN-SWORMINK - STEGEMAN

Lelystad

Akkerbouwbedrijf van 54 hectare met een 1-op-6-bouwplan met graan, uien, bieten en aardappelen. 50% van het bouwplan bestaat uit graan. Wim is al een aantal jaren bezig met natuurbeheer op zijn bedrijf. Naast het bedrijf is hij zelfstandig adviseur op het gebied van biodiversiteit en duurzaamheid, waarbij vooral de verbinding wordt gemaakt tussen beleid en praktijk en tussen onderzoek en praktijk. Zo is hij coördinator van het Flevolands Agrarisch Collectief (FAC).



BALANS TUSSEN ECONOMIE EN ECOLOGIE

Door samenwerking toekomst veilig stellen

Samen met de buurman (akkerbouwer) beschikt Hilchard Waalkens over een rendabele eenheid grond. Machines en één medewerker worden gedeeld om daarmee kosten te kunnen drukken. 'Eigenlijk is de grond hier te duur', aldus Waalkens, maar 'Met de bodem verdien je je geld'. Dat is ook de reden dat de helft van het bouwplan bestaat uit de teelt van tarwe (extensief). Deze keuze betaalt zich terug in de opbrengst per ha en hogere prijs door betere kwaliteit van zijn uien en aardappels(intensief). In het belang van goede grond ziet Waalkens in de toekomst de inzet van kleine robotjes op zijn bedrijf. Maar ook nu al zit Waalkens vol met plannen. Eerder renoveerde hij zijn schuur, plaatste zonnepanelen en zijn bedrijf wordt binnenkort energieneutraal.

Rekening houden met de natuur

De aanpassing naar minder intensieve akkerbouw gaat gepaard met een groot aantal maatregelen om vooral het organische stof gehalte van de bodem te bevorderen. Genoemd is al de positieve invloed van tarwe op het bouwplan. Andere maatregelen zijn onder andere stro hakselen, groen bemesting en een optimale drainage. Ook de inzet van lichtere machines welke met een goede bandenspanning rijden tijdens droge omstandigheden helpt mee voor de bodemkwaliteit. Maar er is meer dan bodem. Rekening houden met de natuur betekent ook zo weinig mogelijk gewasbeschermingsmiddelen gebruiken en akkerrandenbeheer. Computerprogramma's helpen het optimale spuitmoment en dosering te bepalen. Bovendien worden insecticiden aangewend die natuurlijke vijanden sparen. Het zorgt allemaal niet direct voor extra verdiensten, maar je ziet het uiteindelijk terug in een betere kwaliteit van je producten en draagvlak bij de maatschappij. Zo ben je continue aan het balanceren tussen ecologie en economie.

Aardappelbewaarplaats

Om het bedrijf economisch rendabel te houden investeerde Waalkens in 2011 in een nieuwe aardappelbewaarplaats. Hiervoor huurde hij ruimte, maar dit werkt een stuk efficiënter. De computer zorgt voor de beste temperatuur en dat de aardappels niet te veel vocht verliezen. Bovendien worden ventilatoren energiezuiniger ingezet. "De controle over het vocht is echt heel belangrijk. Als je teveel vocht verliest raak je gewicht kwijt. Op een schuur kan dat zo enkele procenten schelen, en dat is gewoon geld", aldus Waalkens.



HILCHARD WAALKENS

akkerbouwer

"Ik wil mijn bedrijf continue ontwikkelen."



WAALKENS VOF

Lelystad

Akkerbouw, 100ha, aardappel, ui en tarwe.



BODEM IS CRUCIALE FACTOR

Bewust overstappen naar biologisch

Arnold Michielsen is als akkerbouwer actief op het bedrijf dat zijn ouders in 1965 zijn gestart. Naast akkerbouw heeft hij ook een koeling met opslag voor derden. Momenteel werkt zijn zoon nog elders, maar er liggen al plannen voor het moment van overname. De stap wordt gemaakt naar biologisch en een bouwplan 1 op 8. De focus ligt op de productie van een betere kwaliteit van het product, die wordt vertaald in een goede smaak, betere houdbaarheid en uitstekende uiterlijke kenmerken. Een goede bodem komt de kwaliteit van het product zeer ten goede. Ook het terugdringen van de inzet van chemische gewasbeschermingsmiddelen zorgt voor een betere weerbaarheid van het gewas.

Hoe doorbreek ik de ratrace?

Met het duurder worden van gronden is Michielsen in het verleden steeds intensiever gaan telen. Daarnaast is de bodem verdichtheid in Flevoland door het gebruik van machines en bouwplannen hoog. Hoe doorbreek je dit en kun je bewuster met de bodem omgaan? Door relatief meer graan te verbouwen, groenbemesting en stro hakselen wordt de bodemvruchtbaarheid verbeterd. Een belangrijke indicator hiervoor is het percentage organische stof en het stikstofgehalte in de bodem. Tevens is het van groot belang dat het waterbergend vermogen van de grond op orde komt. Als de bodem op orde is houd je water vast voor droge perioden, en bij piekbuien zorgt het voor minder afspoeling van mineralen en middelen en het vertraagt de bodemdaling. Het is een uitdaging zo goed mogelijk met de bodemdaling om te gaan. Door het waterpeil op te voeren - in samenspraak met het waterschap - kan dit proces worden vertraagd.

Neem de tijd!

De teelt van Tarwe draagt niet bepaald bij aan een verbetering van het bedrijfsinkomen. Des te belangrijker is dit product voor de bodemvruchtbaarheid. Met de overgang naar biologisch komt men voor nieuwe keuzes te staan. Gezien de lange omschakeltijd wordt er nu al gestart met het vervangen van een eerste perceel Tarwe naar biologisch. Maar is er straks wel voldoende biologische mest beschikbaar? Is er niet sprake van een overaanbod aan biologische producten op een relatief gezien kleine afzetmarkt? Je kunt immers niet de hele wereld voeden met biologisch, aldus Michielsen. De keuze voor biologisch past echter als een warme jas vindt Michielsen. 'De natuur biedt ons goede dingen welke met zo weinig mogelijk input van buiten genereert kan worden'.



ARNOLD MICHIELSEN

"Ik wil niet meer intensiever."



**MAATSCHAP
A.F.M. MICHIELSEN EN
P.L. MICHIELSEN-VAN DER
MAAS**

Dronten

*36 ha Akkerbouw: Tarwe,
Tafelaardappelen, Witlof en
Peterselie*





TIPS

HOE VERDER

LINKS

◀ HOME

◀ TERUG

> voorbeelden

> hoe verder

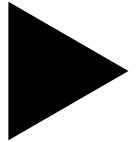
> achtergrond

TIPS

1

BRENG DE OMGEVING VAN HET BEDRIJF IN KAART EN MAAK DE VISIE OP LANDBOUW MET NATUUR HELDER

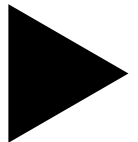
lees verder



2

BRENG HET NETWERK VOOR LANDBOUW MET NATUUR IN KAART

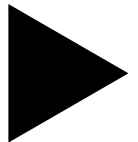
lees verder



3

GA NA WAT DE KLANT INTERESSEERT

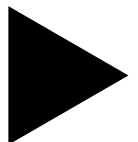
lees verder



4

BRENG DE WAARDE VAN NATUUR VOOR HET BEDRIJF IN BEELD

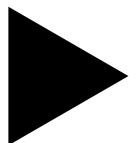
lees verder



5

GA NA OF HET VERDIENMODEL VEERKRACHTIG IS

lees verder



◀ HOME

◀ TERUG

> akkerbouw

> veehouderij

> voorbeelden

> links

> tips

> hoe verder

> colofon

> canvas

> achtergrond

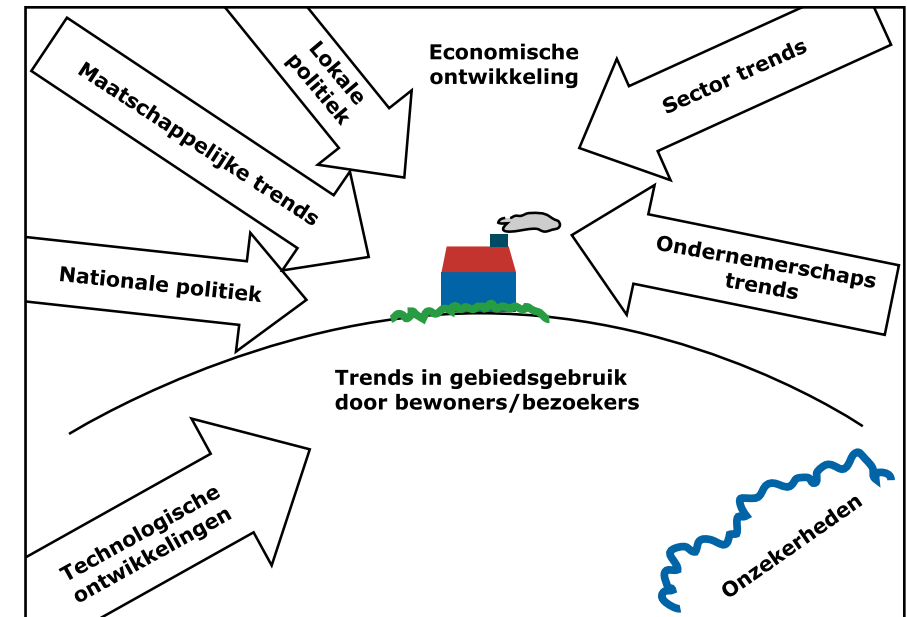
BRENG DE OMGEVING VAN HET BEDRIJF IN KAART EN MAAK DE VISIE OP LANDBOUW MET NATUUR HELDER

De omgeving van het bedrijf biedt kansen en mogelijkheden voor de ontwikkeling van het bedrijf met natuur. Andersom kan de bedrijfsomgeving ook belemmeringen en bedreigingen vormen. De contextkaart helpt om na te denken over de verschillende invloeden op het bedrijf en geeft ze overzichtelijk weer. Dit kan variëren van dingen die er in de regionale of nationale politiek gebeuren, algemene economische of sectorale ontwikkelingen tot de onzekerheden die op dit moment gelden.

1. Maak een contextkaart
Zet het bedrijf in het midden en vul de verschillende trends, ontwikkelingen en onzekerheden in. Op deze manier ontstaat er een overzicht van de verschillende krachten en trends die er spelen rond het bedrijf.
2. Alleen of samen met anderen?
Het is vaak effectiever om samen met belangrijke partijen uit de omgeving de contextkaart in te vullen. Samen ben je beter in staat om te bepalen welke kansen en bedreigingen er zijn. Zo kun je ook beter en sneller bepalen hoe je daar mee om wilt gaan.

Om te bepalen of natuurbeheer iets kan betekenen voor het eigen bedrijf, is het goed om de visie van het bedrijf met natuur helder te maken op basis van de contextkaart. Hiervoor bieden onderstaande stappen houvast.

3. Ga in een gedachtenoefening na hoe het bedrijf er over vijf jaar voor staat. Als er op dat moment een film van het bedrijf zou worden gemaakt, wat zou de kijker dan zien? En als er een artikel in de Boerderij zou verschijnen, wat zou er te lezen zijn?
4. Gebruik deze beelden om te evalueren of het bedrijf nu de goede richting op gaat en bepaal welke plek natuur daarbinnen heeft. Dat geeft een impressie van wat het bedrijf bij elkaar probeert te brengen.
5. Gebruik de bovenstaande stappen om de visie in een aantal steekwoorden op te schrijven.



BRENG HET NETWERK VOOR LANDBOUW MET NATUUR IN KAART

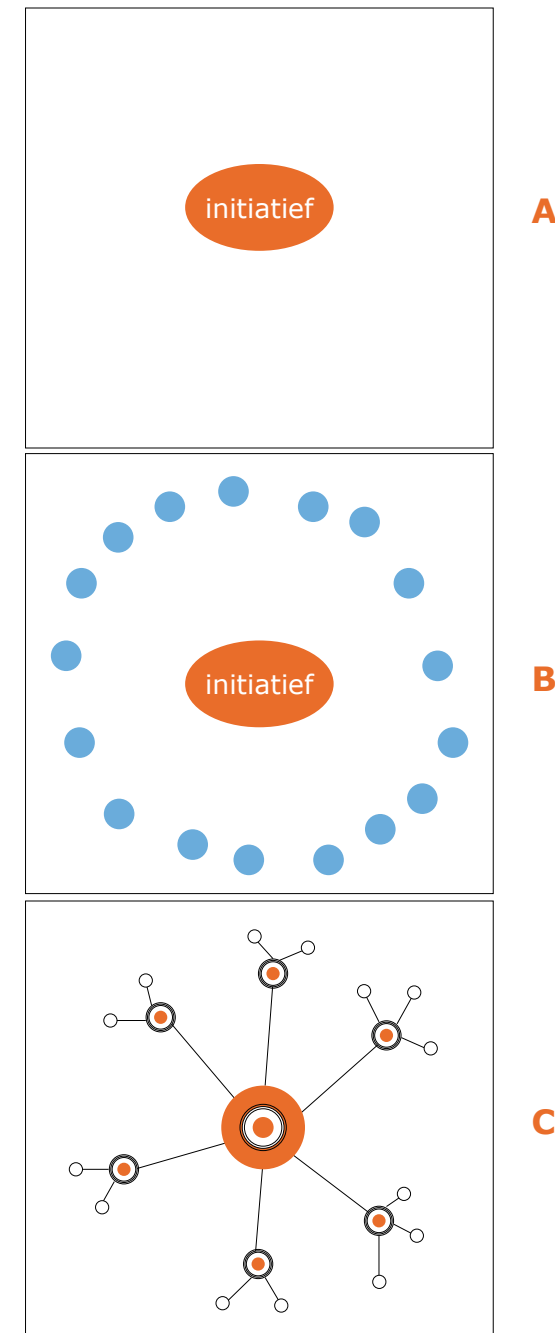
De netwerkanalyse is een methode om het netwerk van betrokkenheid rond een verdienmodel in beeld te brengen en de posities in dit netwerk te verkennen. Een netwerkanalyse brengt in beeld 'wat er allemaal al is' als basis om op te bouwen. De analyse geeft vaak nieuwe ideeën en inzichten over mogelijke stappen.

Drie vragen zijn leidend:

1. Wat is de kern?
Waar gaat het om, waar willen we werk van maken? Benoem het initiatief voor landbouw met natuur in enkele krachtige woorden en plaats dit als kern van het netwerk midden op een groot vel papier (figuur A).
2. Wat is de betrokkenheid?
Met wat en wie hebben we te maken? Voor wie is dit initiatief interessant, of belangrijk? Met wie moet er rekening worden gehouden, wie is hier ook mee bezig? Wat zijn relevante ontwikkelingen, bewegingen, regels, omstandigheden en dergelijke (zie ook **tip 1**)? De 'wat' vraag kan aan het grote vel papier worden toegevoegd (figuur B).
3. Wat zijn de posities van de betrokkenheid?
Bekijk op het vel papier de ruimte tussen het initiatief als kern en alles wat betrokken is (figuur C). Kijk naar de volgende vragen:
 - Welke actor legt als schakel relaties en maakt verbindingen?
 - Welke actor kan (ook) als partner het initiatief dragen?

Het resultaat is te gebruiken in **tip 4**.

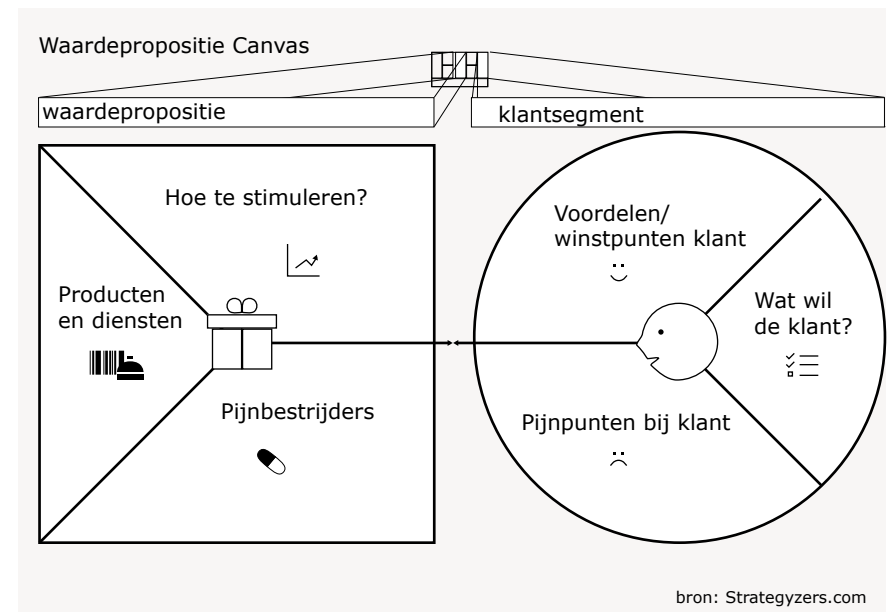
Gebaseerd op Zaalmink et al., 2008.



GA NA WAT DE KLANT INTERESSEERT

Voor een ondernemer met een idee is het een belangrijke vraag of er een klant voor is te interesseren. Begrijpt de ondernemer de wensen, behoeften en verwachtingen van de klant goed genoeg om een product of dienst samen te stellen waar ze voor zullen zwichten? Met de Waardepropositie Canvas-tool (zie diagram) kan vanuit een beoogde klant gekeken worden of er een passend aanbod is dat aansluit op hoe de klant de wereld ziet en hoe deze opereert in zijn omgeving.

1. Kijk naar de klant
 - Vertrek vanuit (verschillende) mogelijke klanten, zonder daarbij nog rekening te houden hoe het idee zal landen.
 - Maak een inschatting van de belangrijkste opgaven waar een klant zich mee bezig houdt.
 - Maak scherpe keuzes in de klanten. Klanten (overheid, collectieven, waterschappen, terreinbeheerders) zijn verschillend en hebben uiteenlopende behoeften. Bij een keuze voor een beperkt aantal klantsegmenten, wordt het voor een ondernemer duidelijker aan welke behoeften het idee moet voldoen.
2. Ga op bezoek bij de klanten en toets hoe de belevingswereld van de klant in elkaar zit. Wat vinden zij echt belangrijk aan natuurbeheer? Hoe maken ze beslissingen rondom natuurbeheer? Wat zijn de dingen in hun werk-/natuurbeleving waar ze tevreden over zijn, welke voorbeelden kunnen ze noemen van hoe dingen goed of juist heel erg fout zijn gegaan?
3. Stel het profiel van de klant op en benoem de problemen van de klant. Stel eventueel aan de hand van de gevonden resultaten het product of dienst bij.
4. Het resultaat is te gebruiken in **tip 4**.



◀ HOME

◀ TERUG

> akkerbouw

> veehouderij

> voorbeelden

> links

> tips

> hoe verder

> colofon

> canvas

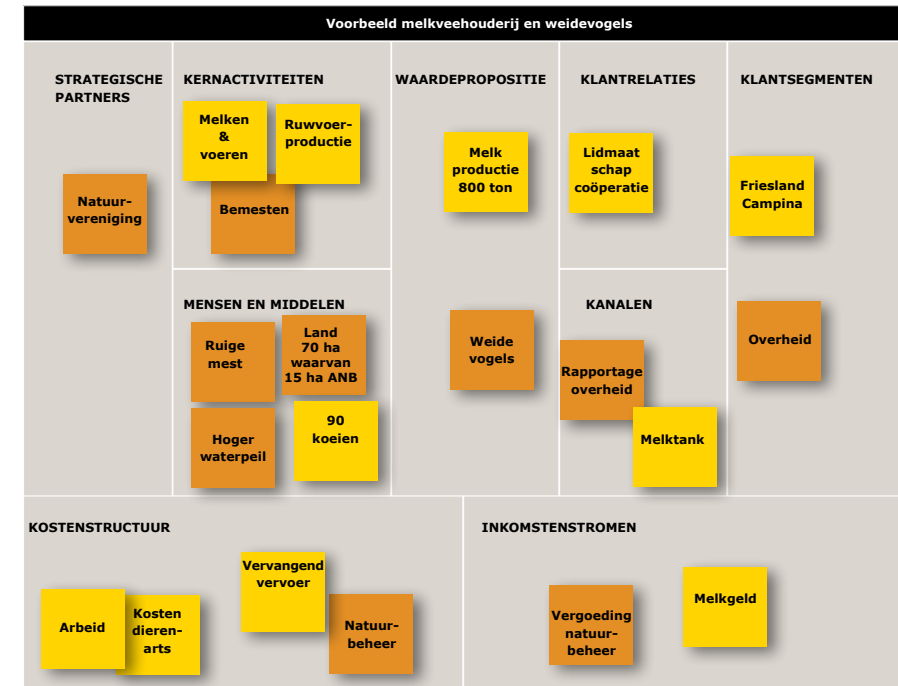
> achtergrond

BRENG DE WAARDE VAN NATUUR VOOR HET BEDRIJF IN BEELD

Voor het ontwikkelen van een idee met natuur op het bedrijf is het niet alleen van belang om waarde te leveren voor de klant, maar ook te bepalen welke waarde het oplevert voor het bedrijf. Voor het verwaarden van een idee is een aantal stappen belangrijk:

1. Start met een omgevingsanalyse en een eigen visie (**tip 1**).
2. Breng het eigen netwerk in kaart rond het idee met natuur (waardepropositie) (**tip 2**).
3. Het netwerk maakt inzichtelijk of een bedrijf alles zelf moet gaan doen of dat er een mogelijkheid tot samenwerking is. Welke bijdrage kunnen anderen leveren? Wie trekt het initiatief?
4. De waarde van een natuur zit niet alleen in geld, maar ook in imago of goodwill. Een waarde kan ook later ontstaan door bijvoorbeeld toekomstige ontwikkelmogelijkheden voor het bedrijf.
5. Het Canvas-denken is een hulpmiddel om in kaart te brengen wat de klant belangrijk vindt en wat dit voor het bedrijf betekent (zie **achtergrond** en **tip 3**). De omgevingsanalyse en de visie op de toekomst van het bedrijf met natuur vormen een goed startpunt.
6. Communicatie met de omgeving is een essentieel onderdeel bij het doorlopen van de verschillende stappen. Continue afstemming is hierbij nodig met belangrijke partijen in het netwerk en met de klant. De bereikte resultaten kunnen vervolgens in de etalage worden gezet om de juiste partijen te interesseren voor het product.

Klik voor een vergroting op canvas praktijk



GA NA OF HET VERDIENMODEL VEERKRACHTIG IS

Met deze stresstest kun je de veerkracht van een verdienmodel onderzoeken. Hiervoor maken we een hittemap (zie figuur B). Elk element van het verdienmodel wordt tegen het licht van toekomstige onzekerheden gehouden en van een kleur voorzien. De volgende stappen zijn leidend:

- Selecteer de vijf belangrijkste onzekerheden. Hierbij kun je bijvoorbeeld denken aan stengere wet- en regelgeving, stijgende marktprijs, nieuwe innovaties bij concurrenten of cruciale partners die hun koers wijzigen. Je kunt gebruik maken van de contextkaart (**tip 1**), de netwerkanalyse (**tip 2**) en het klantenprofiel (**tip 3**).
- Plaats deze vijf onzekerheden in de hittemap (zie figuur A)
- Sticker met de kleuren rood, geel en groen de invloed van de vijf belangrijkste onzekerheden op de elementen van je verdienmodel.
 - Rood:** Grote onzekerheid en negatieve invloed op een of meerdere van de elementen van het verdienmodel. Als de onzekerheid optreedt, is het verdienmodel niet langer mogelijk en zijn andere verdienmodellen nodig.
 - Geel** staat voor beperkte onzekerheid die negatieve invloed heeft op het verdienmodel. Geel betekent dat een bijstelling nodig is om hier mee om te kunnen gaan binnen het huidige verdienmodel.
 - Groen** geeft aan dat de onzekerheid geen of positieve invloed heeft op het verdienmodel.
- Trek je conclusie per element (zie B). Welke elementen hebben bijstelling nodig? Is het totale verdienmodel realistisch?

De stresstest doet geen uitspraak over het wel dan niet slagen van je verdienmodel. Maar het geeft inzicht in wat cruciaal voor jouw verdienmodel is in een veranderende omgeving.

De stresstest is afgeleid van Bouwman et al., 2017.

A

Vraag	Bouwsteen	Onzekerheden				
		1	2	3	4	5
		WET- EN REGEL GEVING	NIEUWE INNOVATIES BIJ COLLE- GA'S	NIEUWE STRATEGIE LEVERAN- CIER
Wat?	Waarde propositie					
Voor wie?	Klantsegmenten					
	Klantrelaties					
	Kanalen					
	Kernactiviteiten					
Hoe?	Mensen en middelen					
	Strategische partners					
	Inkomsten stromen					
Kosten- baten	Kosten structuur					

B

Vraag	Bouwsteen	Onzekerheden				
		1	2	3	4	5
		WET- EN REGEL GEVING	NIEUWE INNOVATIES BIJ COLLE- GA'S	NIEUWE STRATEGIE LEVERAN- CIER
Wat?	Waarde propositie	Geel	Geel	Groen	Groen	Groen
Voor wie?	Klantsegmenten	Geel	Rood	Groen	Groen	Groen
	Klantrelaties	Geel	Geel	Groen	Groen	Groen
	Kanalen	Geel	Geel	Groen	Groen	Groen
	Kernactiviteiten	Groen	Groen	Groen	Groen	Groen
Hoe?	Mensen en middelen	Groen	Groen	Groen	Groen	Groen
	Strategische partners	Groen	Groen	Groen	Groen	Groen
	Inkomsten stromen	Groen	Groen	Rood	Rood	Groen
Kosten- baten	Kosten structuur	Rood	Groen	Groen	Groen	Groen

LINKS

MEER INFORMATIE

Verzamelplaats van alle (beleids)informatie over landbouw met natuur:

www.bij12.nl/onderwerpen/natuur-en-landschap/

Voor subsidies en regelingen:

www.rvo.nl/subsidies-regelingen

Informatie voor het agrarisch onderwijs:

wiki.groenkennisnet.nl/display/LNL/Leerboek+Natuurinclusieve+Landbouw

Informatie over agrarische collectieven:

www.boerennatuur.nl

◀ HOME

◀ TERUG

> akkerbouw

> veehouderij

> voorbeelden

> links

> tips

> hoe verder

> colofon

> canvas

> achtergrond



CANVAS

ACHTERGROND

COLOFON

◀ HOME

◀ TERUG

> voorbeelden

> hoe verder

> achtergrond

Canvas-denken

Het Canvas businessmodel is in 2010 ontwikkeld door Alexander Osterwalder en Yves Pigneur. Het is een handig hulpmiddel bij het in kaart brengen en toetsen van verschillende bedrijfsideeën voor het verwaarden van een product of dienst. Dit gebeurt door alle bedrijfsactiviteiten op een overzichtelijk en visuele manier weer te geven. Het model geeft daarbij inzicht in de belangrijkste witte vlekken voor het realiseren van een idee en helpt bij het nadenken over het toetsen van de aannames. Canvas kan individueel of in een groepsproces gebruikt worden als handvat om mogelijkheden voor landbouw met natuur te ontwikkelen, te toetsen en uiteindelijk te realiseren.

Het model bestaat uit negen bouwstenen (zie figuur) die alle facetten beslaan van de omschrijving van een bedrijf of een bedrijfsidee. Centraal staat de waardepropositie: wat kan het bedrijf als onderscheidende waarde de klant bieden? Vervolgens gaat het erom de vragen rechts van het midden te beantwoorden: voor wie is het product bedoeld (klantsegmenten), hoe wordt waarde geleverd en hoe worden relaties met klanten onderhouden? Daarna volgt de vraag hoe het bedrijf de waarde tot stand brengt (met welke partners, welke (hulp)bronnen/middelen nodig zijn en welke activiteiten worden

ondernomen). Uiteindelijk kan de balans worden opgemaakt van de kosten en baten.

Door deze bouwstenen invulling te geven, is een landbouwbedrijf in staat om elk bedrijfsidee helder en doordacht te omschrijven (zie ook [canvas praktijk](#)).

klik hier voor een uitgebreider model



◀ HOME

◀ TERUG

> akkerbouw

> veehouderij

> voorbeelden

> links

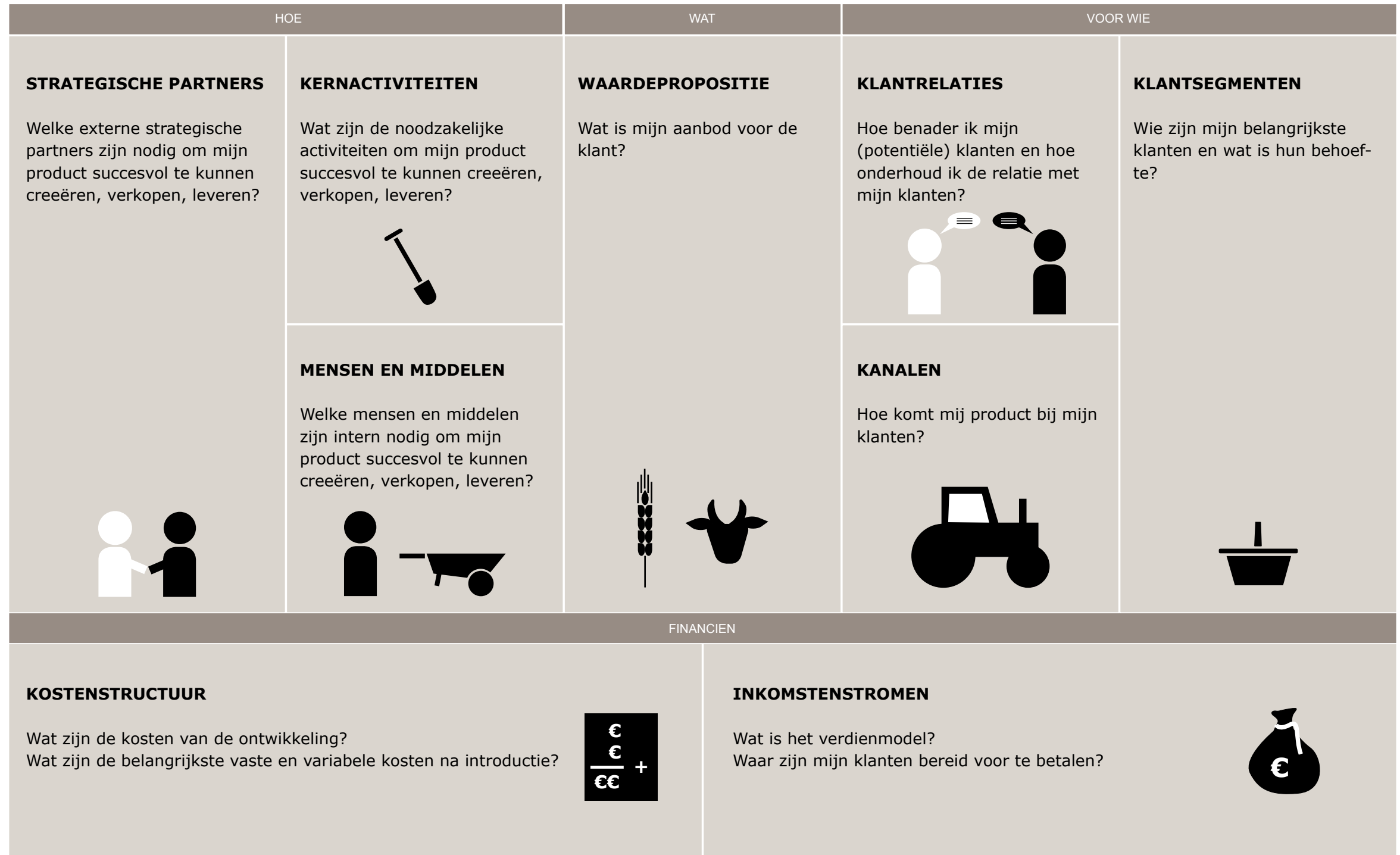
> tips

> hoe verder

> colofon

> **canvas**

> achtergrond



◀ HOME

◀ TERUG

> akkerbouw

> veehouderij

> voorbeelden

> links

> tips

> hoe verder

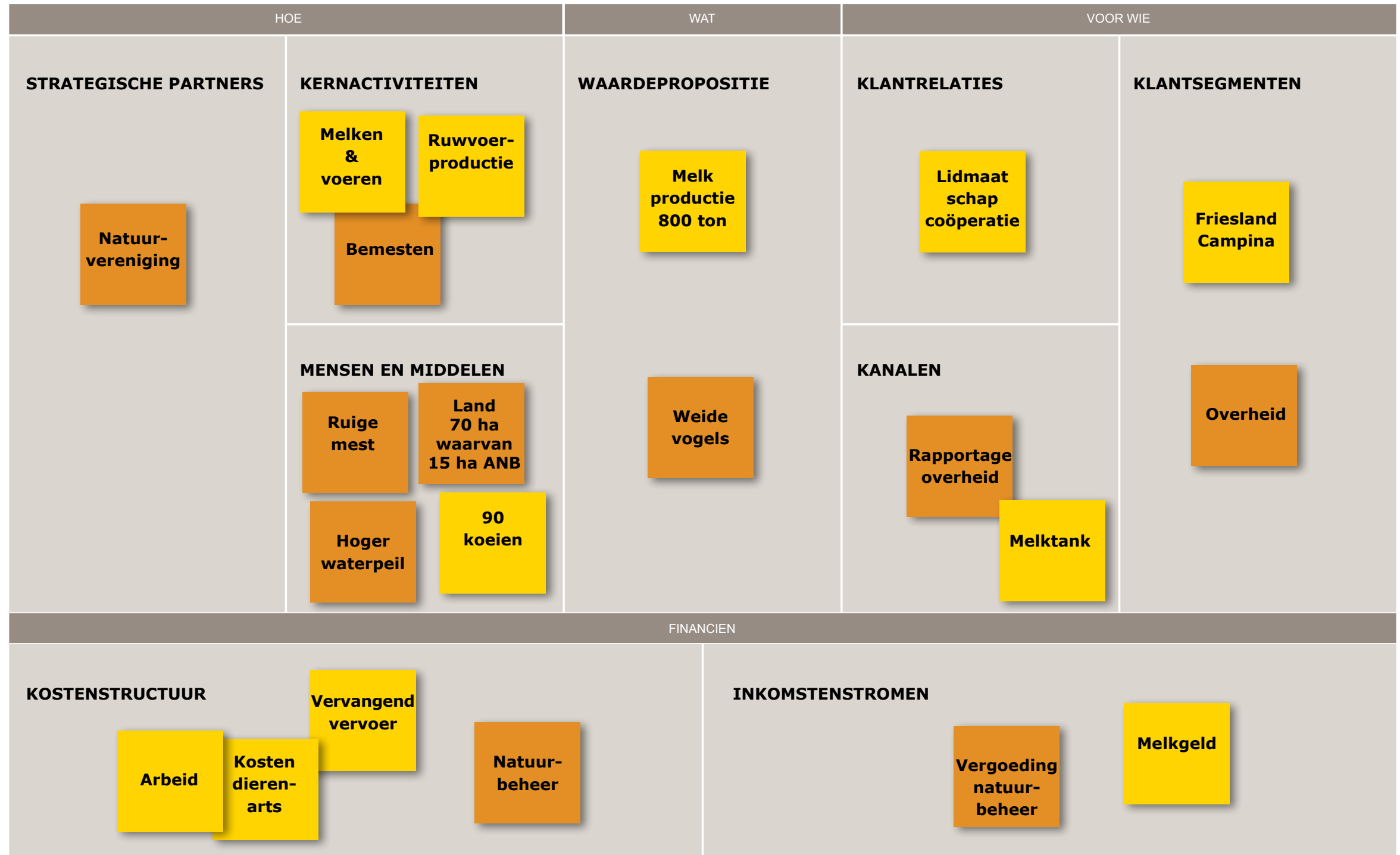
> colofon

> **canvas**

> achtergrond

Voorbeeld veehouderij en weidevogels

Zie ook tip 4



◀ HOME

◀ TERUG

- > akkerbouw
- > veehouderij
- > voorbeelden

- > links
- > tips
- > hoe verder

- > colofon
- > **canvas**
- > achtergrond

Colofon

REDACTIE

Wageningen Economic Research | Nico Polman en Marijke Dijkshoorn

ONTWERP & VORMGEVING

Van Betuw Grafisch Ontwerp | Annita van Betuw

FOTOGRAFIE

Van Betuw Grafisch Ontwerp | Annita van Betuw (Cover en achtergrondfoto's)

Wageningen Plant Research | Hein Korevaar, Rob Geerts

Shutterstock, Strategyzer

MET BIJDRAGEN VAN

Bart Doorneweert, Piet Rijk, Theo Vogelzang, Stijn Reinhard, Bert Smit en Gerben Splinter (**Wageningen Economic Research**), Antoine Heideveld (**Het Groene Brein**), Rob Geerts (**Wageningen Plant Research**), John Grin (**UVA**), Hein Korevaar (**Wageningen Plant Research**), Bert van Setten (Fase Advies), Maarten Vrolijk (**Wageningen Livestock Research**), agrarische ondernemers en anderen

Vragen naar aanleiding van deze publicatie:

Nico Polman

nico.polman@wur.nl

T (070) 335 82 90

Marijke Dijkshoorn

marijke.dijkshoorn@wur.nl

T(070) 335 81 53

© Wageningen Economic Research, onderdeel van Stichting Wageningen Research, 2018. Dit is een bijgewerkte versie van de publicatie uit 2017.

De gebruiker mag het werk kopiëren, verspreiden en doorgeven en afgeleide werken maken. Materiaal van derden waarvan in het werk gebruik is gemaakt en waarop intellectuele eigendomsrechten berusten, mogen niet zonder voorafgaande toestemming van derden gebruikt worden. De gebruiker dient bij het werk de door de maker of de licentiegever aangegeven naam te vermelden, maar niet zodanig dat de indruk gewekt wordt dat zij daarmee instemmen met het werk van de gebruiker of het gebruik van het werk. De gebruiker mag het werk niet voor commerciële doeleinden gebruiken.

Dit onderzoek is in 2018 uitgevoerd door Wageningen Economic Research in opdracht van en gefinancierd door het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit, in het kader van het Beleidsondersteunend onderzoeksthema 'Natuurinclusieve landbouw' (BO-043-023.01-002).

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

Wageningen Economic Research is ISO 9001:2008 gecertificeerd.

◀ HOME

◀ TERUG

> akkerbouw

> veehouderij

> voorbeelden

> links

> tips

> hoe verder

> colofon

> canvas

> achtergrond